

seconda conferenza programmatica dell'economia provinciale

2002

dalla strategia
alla gestione:
gli strumenti
e le risorse

12 luglio 2002

abbadia di fiastra / tolentino

promossa dalla
Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Macerata
collaborano
Provincia di Macerata
Fondazione Cassa di Risparmio della Provincia di Macerata

seconda conferenza programmatica dell'economia provinciale



dalla strategia
alla gestione:
gli strumenti
e le risorse

12 luglio 2002

abbazia di fiastra / tolentino

promossa dalla
Camera di Commercio Industria
Artigianato Agricoltura di Macerata

collaborano
Provincia di Macerata
Fondazione Cassa di Risparmio
della Provincia di Macerata

Indice

<i>Interventi</i>	Pag.
Giuliano Bianchi <i>Presidente della Camera di Commercio di Macerata</i>	5
Piero Giulio Marcellino <i>Prefetto di Macerata</i>	9
Sauro Pigliapoco <i>Presidente Amministrazione Provinciale di Macerata</i>	11
Roberto Massi <i>Vicepresidente Fondazione Carima</i>	15
Romozzi	17
Salvatore Torrisi <i>Docente Università degli Studi di Camerino</i>	19
Marco Giarratana <i>Ricercatore laboratorio "Enrico Mattei"</i>	25
Paolo Seri <i>Ricercatore laboratorio "Enrico Mattei"</i>	29
Fabio Brisighelli <i>Direttore delle Unioni Regionali delle Camere di Commercio</i>	33
Giorgio Galeazzi <i>Docente Università degli Studi di Macerata</i>	39
Augusto Magi <i>Direttore della Banca d'Italia</i>	43
Enzo Rullani <i>Docente Università di Venezia</i>	45
Franco Vergnano <i>Giornalista de "Il Sole 24 ore"</i>	51
R. Guzzini <i>Imprenditore</i>	53
Gabrielloni <i>Imprenditore</i>	55
Franco Patrignani <i>Rappresentante CISL</i>	57
Aldo Benfatto <i>Rappresentante CGIL</i>	59
Fabio Sdogati <i>Docente al Politecnico di Milano</i>	61
Enzo Rullani <i>Docente Università di Venezia</i>	63
Giuliano Bianchi <i>Presidente della Camera di Commercio di Macerata</i>	69

Giuliano Bianchi

Presidente della Camera di Commercio di Macerata

Autorità, signore e signori, nell'avviare gli odierni lavori permettetemi, innanzitutto, di ringraziare a nome del consiglio, della giunta e di tutto il personale camerale, le autorità presenti nonché i rappresentanti della stampa, stamattina numerosi, che ci sostengono oggi come sempre nei più importanti appuntamenti della nostra comunità, in modo particolare ringrazio sua eccellenza il prefetto di Macerata Marcellino. Consentitemi poi di ringraziare in modo particolare il presidente della Provincia professor Sauro Piagliapoco ed il vice presidente della fondazione Cassa di Risparmio di Macerata Onorevole Massi, purtroppo il presidente Eleuteri è all'estero, per aver accolto, come nelle precedenti edizioni, l'invito dell'ente camerale a realizzare insieme la seconda conferenza programmatica dell'economia provinciale ad ulteriore testimonianza e conferma di una collaborazione dimostratasi, almeno per ciò che ci riguarda, utile ed estremamente stimolante e spero che altrettanto lo sia stato per i nostri partner. Ringrazio il direttore Magi della Banca d'Italia che interverrà ai nostri lavori, il dottor Fabio Brisighelli segretario regionale dell'unione regionale delle Camere di Commercio delle Marche e poi il dottor Vergnano giornalista de "Il Sole 24 ore" il quale ci accompagnerà e ci guiderà nel primo pomeriggio in uno stimolante e vivace confronto con alcuni imprenditori locali dentro la loro storia sia umana che professionale. Un sentito ringraziamento va al professore Rullani che sarà con noi anche in questa giornata. Saluto i professori Galeazzi e Torrisi, i dottori Giarrattana e Seri del laboratorio "Enrico Mattei" realizzato da questa Camera di Commercio in collaborazione con le due università maceratesi, quella di Camerino e quella di Macerata. Ringrazio infine di cuore il personale camerale che ha lavorato per organizzare questa iniziativa e tutti voi qui presenti rappresentanti delle istituzioni, degli enti, delle associazioni di categoria degli imprenditori dei lavoratori e dei consumatori e tutti coloro che hanno accettato l'odierno invito e hanno voluto dedicare parte del loro tempo per partecipare a questa seconda conferenza che, come l'ho già definita a luglio dello scorso anno, vuole rappresentare un cantiere di idee e di progetti. L'ampia e fattiva presenza di voi tutti conferma e sostiene alcune intuizioni che hanno guidato Camera di commercio Provincia e Fondazione nella realizzazione di questo confronto annuale. Con sincero ottimismo ritengo che l'obiettivo che ci eravamo posti lo scorso anno, quello di costruire un momento di dialogo e di coesione sociale, di visione condivisa, sia stato oggi avviato. Infatti poco prima, dell'avvio della nostra seconda conferenza programmatica, Camera di Commercio Provincia e Fondazione hanno sottoscritto un protocollo d'intesa per la realizzazione di un tavolo di coordinamento per la programmazione e lo sviluppo del territorio. Come certamente ricorderete, e comunque in cartella avete tutti gli atti della conferenza sia di luglio che di gennaio dello scorso anno, durante l'incontro di luglio individuammo insieme quelle che potremmo definire le priorità delle priorità per il nostro sviluppo e cioè le infrastrutture, la qualità alta in ogni settore e in ogni attività e la valorizzazione del nostro stupendo territorio. Scoprimmo anche purtroppo carenze di coordinamento, duplicazioni di interventi, risorse non valorizzate al meglio, e, cosa peggiore, scoprimmo che molti di noi svolgevano compiti importanti ma sconosciuti ai più. Sono queste scatole stagne che dobbiamo, anche in questo incontro annuale, cercare di rompere perrealiz-

zando il ruolo e le attività di ognuno. Per questo motivo nell'incontro di gennaio decidemmo di rendere costante questo appuntamento e proponemmo la firma di un protocollo comune per creare un tavolo di coordinamento tra i principali attori dello sviluppo economico provinciale. Oggi appunto prima dell'apertura quella proposta è diventata un concreto strumento di lavoro, rappresentativo della volontà di impegno corale più volte invocato. Oggi quell'impegno lo hanno realizzato il Consiglio Provinciale, il Consiglio di Amministrazione della fondazione Carima, la giunta della Camera di Commercio. Domani noi speriamo che altri enti pubblici e privati vorranno accompagnarci in questa attività, ad esempio, le comunità montane che già svolgono un ruolo importantissimo per il territorio, le università che a nostro avviso dovrebbero coordinare e condividere meglio le loro specifiche attività guardando specialmente alle imprese per la ricerca e per il trasferimento delle tecnologie e via via tutti gli altri che vorranno partecipare. Su questo tema avrei poi piacere che fossero il presidente Pigiapoco e il vicepresidente Massi ad illustrare le motivazioni, le materie e le modalità operative del richiamato tavolo di cui abbiamo firmato protocollo d'intesa. Consentitemi di spendere ancora qualche minuto per ricordare brevemente quello che, come Camera di Commercio, è stato avviato sulla base sia delle indicazioni e dei suggerimenti emersi nell'ambito delle precedenti conferenze, sia degli impegni assunti nello strumento di programmazione camerale relativi a tre ambiti di intervento: le infrastrutture, la qualità, la valorizzazione del territorio. Per quanto riguarda le infrastrutture credo che possiamo già mettere in conto, e ancora una volta in collaborazione con la Provincia e la Fondazione, lo studio per la realizzazione in project financing della strada statale 77, stamattina ci sarà un piccolo segnale emblematico di questo lavoro perché da pochi minuti il lavoro è stato completato da Price waterhouse Cuper e il lavoro, commissionato prevalentemente dalla Fondazione, ma anche con il contributo della Provincia e della Camera di Commercio, sarà consegnato ufficialmente al presidente Massi. Credo che questo progetto realizzato nell'arco di un anno sia fondamentale perché secondo noi può cambiare sicuramente in meglio la stessa storia economica della nostra provincia e non soltanto economica, probabilmente anche sociale e devo dare atto pubblicamente sia al professor Baldassarri e al ministro Lunardi che si sono recentemente impegnati su questo tema sia, a livello locale, al professor Pigiapoco e al presidente Massi di aver fatto tutto quella che era possibile affinché questa speranza, questo sogno diventi realtà. Noi ci crediamo profondamente, come Camera di Commercio e spenderemo ogni nostra risorsa e ogni nostra intelligenza affinché questo progetto si realizzi, ne parliamo da oltre cinquant'anni, ma non siamo stati mai così vicini. Oltre alla firma del protocollo fra poco avremo anche la consegna di questo studio, uno studio che in qualche modo trova una soluzione per risolvere anche questo problema atavico del nostro territorio. Oltre che sulle infrastrutture abbiamo lavorato sulla qualità: Abbiamo, infatti, istituito una borsa telematica per i prodotti agroalimentari, abbiamo costituito la azienda speciale per il settore argentero che va proprio verso una certificazione di qualità e una valorizzazione del marchio, abbiamo lavorato sulla pubblicazione e stiamo lavorando su una procedura di accreditamento del vino cotto, abbiamo deliberato ieri sera come Camera di Commercio l'avvio di una procedura per il DOP o l'IGP del carciofo di Montelupone, sembra banale ma stiamo cercando di individuare due-tre prodotti civetta che possano fare da traino anche turistico del nostro territorio. Quindi ieri sera abbiamo deliberato questo progetto, lo svolgerà l'università di Firenze, su proposta del comune di Montelupone. Da ultimo, sempre sulla qualità, abbiamo incaricato l'università di Camerino di uno studio per valorizzare il nostro pesce fre-

sco, ci sono delle se tecnologie avanzate, degli strumenti che possono consentire di verificare, sembra che sia fattibile, la freschezza stessa del pesce e stiamo anche cercando di risolvere un problema banale che è quello del trasporto dalla bottega alla casa, abbiamo incaricato l'università di Camerino che per questo ha gli strumenti e le professionalità idonee.. Come valorizzazione del territorio abbiamo costituito l' Assonautica, per noi è stata una scoperta sapere che in provincia di Macerata ci sono oltre 1.200 barche di 1.200 maceratesi. Quindi un mondo interessantissimo, innamorato del mare, che consuma, che acquista, che viaggia e proprio l'altro giorno abbiamo deliberato di finanziare il progetto per creare una pompa di carburanti a Civitanova, su questo è impegnato il vicepresidente Volpini, abbiamo scoperto un mondo e l'abbiamo fatto non immaginando nemmeno quanto importante fosse. Abbiamo il nostro laboratorio permanente realizzato con le due università, ricordo due iniziative, le ultime, molto importanti secondo me: intanto abbiamo cominciato a girare il territorio, la prima l'abbiamo fatta San Severino con il professor Sdogati che poi oggi è nostro ospite e lo ringrazio e abbiamo parlato degli effetti economici dell'allargamento ad-est dell'unione europea, cosa che è quasi arrivata e recentemente a Corridonia abbiamo organizzato un incontro con Mediobanca e Unioncamere, per la prima volta Mediobanca che studia i bilanci delle medie imprese italiane ha preso in considerazione tutta l'Italia, prima si limitava soltanto al nord, e quindi abbiamo potuto in qualche modo confrontare i risultati delle imprese maceratesi che, sembrano avere risultati migliori degli altri proprio perché rafforzate dall'appartenenza ad un distretto. Abbiamo confrontato i loro dati di bilancio con i bilanci a livello nazionale per cominciare anche a capire se veramente andiamo così bene come immaginiamo. Voi sapete che sul turismo stiamo lavorando, grande soddisfazione ci ha dato il mini master per la creazione di impresa, probabilmente anzi sicuramente nasceranno 12 imprese. Volevamo farvi vedere, perché sono stupendi, i 12 business plan che i ragazzi hanno realizzato, sono qui fuori li potete vedere fisicamente, sono molto ben fatti pronti per essere presentati in banca o presso un'associazione di categoria per il sostegno e li presenteremo alla stampa tra qualche giorno ed è comunque una grande soddisfazione perché sono imprese, sono già pronte, ci sono i conti e ci sono le volontà soprattutto di realizzarli, faccio i complimenti alle persone che ci hanno lavorato. A settembre dovrebbe partire invece il master per laureati di promoter del territorio che stiamo organizzando con il dottor Paolini e sempre con Paolini abbiamo lavorato e sull'inventario dei giacimenti gastronomici del nostro territorio. L'ultima novità, ieri sera, abbiamo deliberato, anche per questo, abbiamo informalmente ottenuto l'assenso di collaborazione sia dalla Provincia sia dalla Fondazione di realizzare una guida verde, penso che ognuno di voi conosce il touring e conosce le sue famose guide verdi, abbiamo deliberato di fare una guida verde della sola di provincia di Macerata. È uno strumento che non solo potremmo utilizzare noi, ma che il touring metterà in vendita nei suoi 1.800 negozi in Italia. Su questo, sullo sforzo di Provincia, Fondazione e Camera di Commercio, si basa questo progetto che è di qualche centinaio di milioni, ma estremamente interessante perché può servire appunto per aiutare il turista a non fermarsi solo alla serata all'opera, ma magari l'anno dopo venire qualche giorno prima, sostare da noi e conoscere nostre bellezze culturali, architettoniche, storiche e ambientali. L'incontro odierno dal titolo "dalla strategia alla gestione: gli strumenti e le risorse" rappresenta un'ulteriore tappa del cammino iniziato lo scorso anno. Oggi parleremo soprattutto di risorse e di strumenti e dal confronto come sempre costruttivo e propositivo ritengo che ci arricchiremo tutti dai reciproci contributi.

Piero Giulio Marcellino

Prefetto di Macerata

Volentieri porgo il mio saluto a tutti i partecipanti ed in particolare all'organizzazione di questa seconda conferenza. Credo che il percorso che si sta facendo in questo campo è quanto mai utile per riflettere su quello che è riguarda gli sviluppi futuri della e anche le problematiche della nostra economia.. La nostra provincia va avanti molto velocemente e direi al di sopra della media nazionale e questo è dovuto alla capacità dei nostri imprenditori, alla concretezza e alla abnegazione dei lavoratori, ma anche a quel clima di tranquillità che caratterizza le nostre zone dal punto di vista dell'emergenza criminalità e anche delle emergenze politiche. Direi che qui tutte le parti politiche collaborano per far crescere la società e gli attriti che, sono a volte stridenti in campo nazionale, sono attutiti da una concreta voglia di fare progredire il territorio marchigiano e in particolare la nostra provincia. Oggi credo che si sia iniziato in modo proprio concreto, con la sottoscrizione da parte dell'Amministrazione Provinciale, della Camera di Commercio e della Fondazione Carima, del protocollo risolvere e devo dare un plauso particolare anche all 'Amministrazione Provinciale che non si lascia sfuggire l'occasione per fare passi avanti in tutti i settori, oltre a quelli amministrativi. Volevo sottolineare che con il decentramento, per cui il nuovo sistema statale è basato fundamentalmente sugli enti locali, sono necessari questi momenti di confronto per programmare assieme. Quando il potere è in mano a uno solo è facile, comanda quello e basta, quando giustamente e democraticamente il potere è spalmato sul territorio e a vari livelli istituzionali, allora sono importanti questi momenti di riflessione e queste intese per lavorare assieme, ognuno portando la propria specificità ma anche il proprio contributo positivo. Quindi penso che il documento che è stato sottoscritto oggi sia una tappa molto importante per lo sviluppo della nostra provincia. Fra 15 giorni entra in vigore la nuova legge sull'immigrazione e penso che questa legge sia il frutto di tante discussioni, di tante attenzioni anche alle necessità del mondo imprenditoriale e del mondo del lavoro. Il mondo imprenditoriale oggi chiede manodopera, e in certi settori non si trova manodopera italiana, si impone, quindi, la presenza di questi lavoratori stranieri che collaborano alla nostra economia cioè allo sviluppo dell'Italia. Evidentemente tutto questo però deve avvenire in un quadro di legalità, perché anche chi viene da fuori anche se viene con altre tradizioni, altre credenze religiose, deve sottostare a quella che è la disciplina del paese dove viene a vivere. Questo è un dato fondamentale, in quanto gli italiani che devono vedere nello straniero che viene non un avversario da temere ma un amico con cui collaborare e con cui lavorare in ambito della più stretta legalità. Evidentemente anche noi dobbiamo offrire a coloro che vengono per lavorare delle possibilità di vita umane, delle possibilità di vita che fanno in modo che questi si sentano inseriti in un contesto sociale e quindi si sentano in dovere di rispettare le leggi dello stato e non andare al di fuori di quel quadro di legalità a cui accennavo. Ho visto che sta andando avanti di cui ho parlato nei precedenti incontri, quella cioè di fare in modo di dare al lavoratore oltre il salario, oltre quelli che sono i suoi diritti, anche la possibilità di vivere dignitosamente cioè una casa, un alloggio adeguato. Questa legge prevede anche degli incentivi e delle possibilità per le aziende affinché forniscano assieme ai macchinari, anche l'alloggio ai lavoratori di cui hanno bisogno, è infatti

necessario che questi abbiano la possibilità di accedere al bene casa, al fatto di poter lavorare e dopo il lavoro di poter vivere in modo dignitoso contenendo i prezzi dei beni in modo che siano adeguati ai salari percepiti da questi lavoratori.

Sauro Pigliapoco

Presidente Amministrazione Provinciale

Ho ascoltato attentamente il saluto del prefetto Marcellino che ha ritenuto di aggiungere alcune considerazioni che derivano dall'attualità e che sono importanti. provincia e per l'augurio che a questo lavoro. Per ciò che concerne l'ultima parte del suo discorso cioè quello relativo agli immigrati posso anticipare che così come questa provincia è operosa, così saprà essere anche ospitale e solidale. Siamo a questo secondo appuntamento della conferenza programmatica dell'economia provinciale, indetta dalla Camera di Commercio, Ogni appuntamento ha avuto una sua importanza specifica per il tema o l'insieme dei temi trattati così com'è molto importante l'appuntamento odierno in cui ci verranno illustrate le tematiche dei distretti industriali cioè le condizioni ambientali in cui le nostre imprese operano, nonché anche delle condizioni interne che sono problematiche e immagino che verranno date anche delle risposte sul superamento di queste problematiche interne, soprattutto riguardo alle strutture patrimoniali di autofinanziamento e quant'altro. Tuttavia al di là delle specificità di ogni singolo incontro, questi consueti appuntamenti hanno un valore in più, perché costringono la Camera di Commercio, Fondazione, Provincia e tutti gli altri interlocutori, a dichiarare anche quali sono i passi successivi compiuti da un appuntamento all'altro, non essendo questi appuntamenti una tantum in cui si fanno magari anche delle promesse e non si torna a renderne conto, questa consuetudine ci costringe invece ad essere concreti e a dire quali sono stati passi compiuti

Dunque se al precedente appuntamento era stata lanciata l'idea di un protocollo di intesa tra le principali istituzioni del territorio oggi si rendiconta che questo è stato fatto, la firma è avvenuta appena questa mattina, ma a monte c'è stato tutto un lavoro di individuare le diverse tematiche di interesse generale. Avevo già avuto modo di dire in un precedente incontro come queste tre istituzioni abbiano ricevuto negli ultimi anni delle forti innovazioni che hanno determinato una maggiore autonomia e dunque anche responsabilità e questa maggiore autonomia e responsabilità vanno esercitate in questo territorio condividendo alcune strategie di sviluppo, e ognuno per la sua parte, realizzando azioni specifiche per raggiungere gli obiettivi che nelle strategie sono indicati. Ci sono dei terreni comuni di intervento ed è bene che su questi terreni comuni di intervento si faccia sinergia, non si disperdano le energie, si mettano a fattore comune le risorse, le idee, la progettualità perché si abbiano maggiore efficacia ed efficienza in termini di velocità di intervento, in termini di valore insomma della spesa sul territorio. Il protocollo di intesa riguarda l'individuazione di programmi specifici dettagliati per ognuna di queste materie con l'indicazione di quali interventi attivare di concerto. Una prima area di intervento è quella delle azioni necessarie propedeutiche di conoscenza del territorio dunque il monitoraggio e l'analisi. Una seconda area è quella delle infrastrutture del territorio: conosciamo già la carenza di infrastrutture e ora si tratta di individuare le priorità di intervento e le azioni possibili da farsi a livello locale. Abbiamo in qualche modo già dato l'esempio con una prima azione concertata di affidamento di uno studio per valutare la possibilità di realizzare un progetto di finanza della 77 e non solo di essa ma di un asse attrezzato che fa perno sulla 77. Una terza linea di azione riguarda la net economy: se le infrastrutture materiali sono del tutto carenti in questa provincia non è

detto che si debba rimanere indietro anche rispetto alle infrastrutture immateriali. Su questo abbiamo già costruito abbastanza, si tratta di non perdere il passo rispetto alle innovazioni tecnologiche che in questo settore dell'infotelematica sono estremamente veloci e di essere creativi e mettere al più presto in rete quanto è possibile facendo cioè utilizzare queste innovazioni sia alle piccole e medie imprese sia alle istituzioni e al settore pubblico allargato, sia alle famiglie. Un' ulteriore azione riguarda il marketing territoriale: Bisogna saper vendere bene quelle che sono le nostre eccellenze e fare in modo che altre nostre produzioni raggiungano quel livello di eccellenza che magari nella sostanza hanno ma che non è ancora certificato.. C'è bisogno di ottimizzare l'imprenditorialità del settore turistico nel senso della promozione dei sistemi turistici locali ed è oggetto di discussione di questi giorni anche la costruzione di sistemi turistici locali. La nostra provincia ha un alto tasso di produzione industriale e artigianale venduta all'estero e tuttavia c'è bisogno di migliorare la nostra capacità di penetrazione nei mercati esteri dunque di azioni rivolte all'internazionalizzazione del tessuto imprenditoriale provinciale. Dobbiamo inoltre favorire l'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro con azioni specifiche mirate e verso l'offerta di lavoro con impianti formativi adeguati e verso la domanda di lavoro cercando di capire bene quali sono le esigenze di professionalità. Questi sono i macro settori e sta alla capacità che credo esserci nelle tre istituzioni di declinare ognuno di questi argomenti in piani programmatici specifici e del tutto concreti. Intanto devo dire che su questi terreni si è mossa la Camera di Commercio e si sta muovendo anche la Provincia. Abbiamo colto, infatti, l'occasione, offerta dal Censis che ha ritenuto per i rapporti che si erano già stabiliti con noi, con la Provincia ma anche con Camera di Commercio, di individuare la nostra provincia quale destinataria di un'azione europea che riguarda le piccole e medie imprese e l'innovazione tecnologica telematica. Sostanzialmente come trovare il modo di mettere in rete tra di loro e con la pubblica amministrazione le piccole e medie imprese, ma soprattutto come ottenere, dopo l'azione finanziata dall'unione europea, che quanto realizzato permanga con capacità autonoma del tessuto locale di non solo utilizzarlo, ma di implementarlo successivamente, tenuto conto della velocità innovativa del settore. Questo è già finanziato e cercheremo di ottenere finanziamenti attraverso un altro bando europeo che riguarda le strategie locali per l'occupazione e l'innovazione, discuteremo di questo con le organizzazioni imprenditoriali e del lavoro, stiamo qui approntando, comunque, un impianto che consenta di superare la burocrazia attuale che cieca perché legata a schemi vecchi incasella i lavoratori come categorie che hanno oramai più poco di rispondente alle competenze richieste dalle mansioni attuali nelle imprese. Allora si tratta di individuare come far corrispondere, al di là del nome che viene affibbiato alla categoria, le competenze effettive di cui sono portatori i nostri giovani con le dinamiche nuove del mondo del lavoro. Infine l'ultima cosa relativa alle infrastrutture e dicevamo della 77: ora in questo stesso momento in consiglio provinciale si sta discutendo del progetto che la Price ha confezionato su commissione della fondazione. È iniziato cioè sul territorio provinciale quell'itinerario di studio dello studio, scusate l'allitterazione, per appunto valutare se c'è condivisione dei risultati dello studio stesso e come andare avanti. C'è bisogno che lo faccia ovviamente il consiglio provinciale, ma c'è bisogno che lo facciano tutti gli attori locali che sono interessati a quest'opera. Intanto comunque un risultato importante lo abbiamo raggiunto e codificato in qualche modo. Ho qui uno stralcio del DPF che è stato presentato da poche ore al parlamento che nel capitolo relativo alla legge obiettivo, nel richiamare l'obiettivo strategico della legge obiettivo che quello del riequili-

brio territoriale eccetera, definisce una serie di opere di assoluto interesse nazionale tra cui la statale 77, ma in realtà l'indicazione è più vasta cioè interessa gran parte dell'asse viario tra Marche e Umbria. Preso atto della priorità nazionale di questi interventi infrastrutturali, credo che sia assolutamente indefettibile che questa priorità debba oggi orientarci tutti ai diversi livelli dal livello cioè locale, al livello regionale ed a livello nazionale. Poi seguiremo le vicende, ci staremo con tutta la nostra capacità anche critica di valutazione del progetto di come si possa arrivare alla realizzazione, ma con la forte volontà di farcela. Proprio per questo vi dicevo che, contemporaneamente a questo dibattito, se ne tiene uno in provincia che riguarda appunto quest'opera e mi scuso se tra non molto dovrò allontanarmi. Ritengo comunque l'oggetto specifico della discussione di oggi estremamente importante, si incrocia anche con quanto livello locale si sta facendo oggi. La regione ha individuato i distretti industriali nelle Marche, li ha istituiti, li ha dotati di una prima tranche di risorse perché dal basso si individuino alcune azioni progettuali, li ha messi al bando, ci sono state già le valutazioni dei progetti, alcuni di questi sono già stati finanziati e questo a testimoniare come la regione, gli interlocutori provinciali nello specifico, ci credano a questa dimensione locale del fare impresa che ci caratterizza e che è una cifra costitutiva della nostra economia marchigiana e provinciale.

Roberto Massi

Vicepresidente Fondazione Carima

Innanzitutto permettetemi una piccola anticipazione, come rappresentante della Fondazione Bandini, sono molto lieto di vedere tante intelligenze, tante persone qualificate qui alla Abbadia, ecco possiamo dire che questo luogo sta diventando quello che volevamo, cioè il punto di incontro della vita maceratese e marchigiana. Oggi me ne dà conferma la presenza del parlamento con il senatore Cavallaro, della provincia con il presidente Pigliapoco, dell'arma dei carabinieri, della Regione con i consiglieri Silenzi e Massi e il consigliere Ottaviani cui noi siamo sempre grati di avere dato un impulso particolare per caratterizzare questa zona come area protetta e come riserva naturale. Pensavo mentre ascoltavo i precedenti interventi che proprio il primo lavoro di trasformazione in questa nuova vita della Fondazione Bandini fu fatto in una sala che dopo essere stata dormitorio dei monaci, era diventata magazzino del grano. Quello che vedete oggi fu realizzato per un primo Convegno della Camera di Commercio di Macerata e io sono molto dispiaciuto per voi se oggi è una giornata torrida, ma ne sono quasi lieto per il presidente Giuliano Bianchi il quale potrebbe convincersi che bisogna completare questo lavoretto con un impianto di aria condizionata. Detto questo riassumo la posizione di vicepresidente della Fondazione Cassa di Risparmio per dire che, sotto certi aspetti, questo è un giorno storico perché, sia la presentazione del progetto della Price sia la firma del protocollo di intesa che abbiamo fatto, secondo me, sono un salto notevolissimo sulla via della qualificazione e della riscoperta delle risorse dei maceratesi e degli enti locali. L'ha detto molto bene sua eccellenza il prefetto che, oltre a essere il prefetto, è un amico carissimo e convinto di questa terra dove ben 35 anni fa iniziò la sua carriera come consigliere di prefettura. Dobbiamo riscoprire il valore dei nostri enti locali, dei 56 comuni, delle comunità montane, della Camera di Commercio, della Provincia e da una grande collaborazione tra questi enti io credo che si possa fare veramente un cammino lieto. Per quanto riguarda il progetto, che credo oggi abbia trovato la sua conclusione, di fattibilità della statale 77 mi sovveniva che un vecchio proverbio popolare in ricordo della battaglia di Tolentino del 1815, recitava "tra Macerata e Tolentino Fini Re Gioacchino, tra il Chienti e il Potenza finì l'indipendenza". Vogliamo sperare di poter dire che tra il Chieti e il Potenza finì l'isolamento? Direi che sarebbe proprio ora perché questa nostra popolazione ha dimostrato veramente una pazienza incredibile. Probabilmente la colpa è di tutti e di nessuno, la colpa è anche nostra che per lungo periodo abbiamo battagliato tra la valle del Chieti e la valle del Potenza, forse con meno intelligenza dei nostri nonni che quando si pose lo stesso identico problema per la ferrovia il Fabriano-Civitanova idearono questi intervalliva che serviva da Fabriano fino a San Severino la valle del Potenza e poi si gettava verso la valle del Chienti, probabilmente sono stati più illuminati di noi. Sono stato testimone di tutti i convegni dal 1956. Il primo alle terme di santa Lucia e se si fossero relalizzati gli accordi presi in quella sede, a questo ora avevamo due strade una nella valle del Potenza e una nella valle del Chienti. Probabilmente il nostro disaccordo ha dato lo spunto ai politici apatici di non fare nessuna strada. Questa volta auguriamoci tutti, al di là degli interessi politici, che non ci sia qualcuno che, per interesse politico, si augura che il progetto non si realizzi, questo non sarebbe un maceratese. Se si farà ci sarà merito per tutti e quin-

di auguriamoci veramente che sia la volta buona. Ringrazio il presidente della Provincia, il presidente della Camera di Commercio, Lauro Costa che è qui per la Banca delle Marche che veramente hanno compreso questo e insieme alla Fondazione hanno portato avanti questo progetto di fattibilità. Io assicuro anche per il futuro il ruolo della Fondazione che, come ha detto il prefetto, è in grado di agire rapidamente in casi di emergenza perché noi essendo un ente privato anche se morale abbiamo una struttura molto più snella per intervenire rapidamente laddove c'è bisogno. Questo ruolo noi lo vogliamo portare avanti, ne siamo orgogliosi e sono fiducioso che dalla collaborazione di tutti, del parlamento, dei nostri parlamentari, vedo qui il carissimo amico Cavallaro, della regione, le autorità, l'arma dei carabinieri che anche ieri è dovuta intervenire qui per una emergenza, io credo che dalla collaborazione di tutti, dall'umile servizio di tutti possiamo veramente creare un clima nuovo di grande ripresa per la nostra provincia.

Romozzi

Un saluto a tutti, a tutte le autorità presenti, un saluto al presidente della provincia Pigliapoco, al presidente Bianchi della Camera di Commercio e al vicepresidente della Fondazione onorevole Roberto Masi e a tutti gli assessori e consiglieri regionali presenti in sala. È un momento abbastanza emozionante questo perché un anno fa, proprio durante la prima conferenza programmatica, proposi questa idea era un'intuizione, non era ancora modello, l'intuizione si basava su una cosa molto semplice e nello stesso tempo complessa cioè la capacità di internalizzare a favore di una infrastruttura tutti i benefici in termini economici e in termini occupazionali che la stessa infrastruttura creava nell'ambito del territorio. Quindi non più un semplice intervento trasportistico, ma un vero e proprio piano di sviluppo. Anche lo stesso ministro Lunardi ha citato questo passo dicendo, non è più un intervento stradale che, quindi, è concepito in termini di flussi e in termini di dimensionamento, ma la proposta si allarga nell'ambito territoriale circostante e quindi si arricchisce con tutta una serie di servizi e di infrastrutture necessarie ai distretti, perché questo progetto è partito proprio da una situazione ormai insostenibile dei distretti industriali della nostra provincia. Mi sembra doveroso evidenziare il grande ruolo che in questa iniziativa ha svolto, come ha ricordato il presidente Bianchi, il professor Baldassarri, come studioso prima e come uomo di governo poi. Ha creduto in questo modello innovativo, che lui stesso ha definito un'innovazione culturale in quanto la domanda di infrastrutture è caratterizzata da esigenze, non solo trasportistiche, ma da un complesso articolato quadro di convenienze potenziali dell'area stessa, fino ad oggi non sono state adeguatamente sviluppate per mancanza di una sommatoria di azioni. Lo studio ha messo in evidenza queste azioni, in sostanza la capacità di catturare questo valore aggiunto attraverso delle azioni. Diciamo che l'attenzione e la partecipazione mostrata dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Macerata, dall'amministrazione provinciale, dalla Camera di Commercio nonché da tutto il gruppo Banca Marche ha permesso oggi l'elaborazione di questo studio pilota per la realizzazione in finanza di un progetto innovativo. Non esiste un altro studio organizzato in questo modo, tant'è che l'intervento, il quadrilatero infrastrutturale delle Marche, asse di collegamento con l'Umbria di fatto è uno degli otto progetti pilota indicati dal Cipe e dove un gruppo interministeriale di economia e infrastrutture sta lavorando per modellizzarlo in campo nazionale. Il lavoro è stato fatto, è stata presentato anche il modello in una conferenza stampa del 14 giugno a Palazzo Chigi. Quindi a loro va un sentito ringraziamento, per un motivo fondamentale, perché hanno creduto in questo modello quando in effetti era una semplice idea, era un'intuizione, hanno creduto fortemente. Diciamo che un anno fa il 31 luglio c'è stata forse la prima riunione operativa che lanciava questo prodotto. Siamo praticamente ad un anno, questo studio oggi ha fatto passi da gigante. Quindi va un ringraziamento a queste istituzioni, ma questo modo di lavorare che credo sia oggi l'oggetto di questa seconda conferenza programmatica ha portato non solo ad un risultato evidente che in questa maniera si va avanti, si fanno le cose e forse si può esser d'aiuto tutti per la nostra provincia e la nostra regione.

Devo dire che come direttore di progetto ho avuto una grande responsabilità di guidare

tutte le varie fasi di sviluppo sia dello studio che del modello, è stata un'esperienza molto faticosa, ma gratificante. Ringrazio pubblicamente la PriceWaterhouse and Cuper che di fatto ci ha messo a disposizione non solo la struttura, ma anche l'esperienza, nell'ambito delle certificazioni dei modelli economici, della persona del dottor Guido Sirolli che in questi sei mesi ha coordinato un gruppo di lavoro formato da 20 professionisti. Ringrazio il comitato tecnico scientifico costituito dall'ingegner Incalza, dal professor Carrer, dal professor Piga, dal dottor Bruliroccia direttore centrale, ma soprattutto vorrei ringraziare l'ingegner Roberto Marincioni che di fatto ha curato tutta la parte territoriale, l'area territoriale. Un ringraziamento a lui e a tutti quanti hanno lavorato in questi sei mesi. Devo dire che tre sono i passaggi innovativi di questo modello: uno la progettazione integrata nel territorio, l'individuazione delle potenzialità socio-economico sociale di sviluppo del territorio stesso per la quantificazione delle risorse acquisibili sui mercati finanziari, la definizione dei soggetti, degli strumenti giuridici e delle normative per la realizzazione dell'intervento. Con questo studio oggi è possibile realizzare l'intervento per la presenza di un quadro normativo diverso da quello che c'era precedentemente, ossia o che dovrebbe essere diverso perché il collegato alla legge obiettivo sulle infrastrutture ancora non è approvato. Quindi nel momento stesso che il collegato alle infrastrutture viene approvato, di fatto parte il piano triennale Anas cioè le opere di cui alla legge obiettivo, di cui alla delibera Cipe del 2001 e di cui al quadro normativo al quale questo studio si è agganciato. Quindi la logica di intervento si basa sulla costruzione di una stretta interrelazione tra, infrastruttura viaria, insediamenti produttivi e servizi impiantabili e implementabili sul territorio. Tutto questo ha un nome: piano di area vasta che non è un semplice strumento urbanistico, ma è un piano di sviluppo. Credo che una semplice frase potrebbe sintetizzare l'intervento: accelerare lo sviluppo anticipando il futuro, questo è la sintesi dello studio che oggi mi appresto a consegnare formalmente al vicepresidente Massi, presidente Pigliapoco e al presidente Bianchi.

Salvatore Torrasi

Docente Università degli Studi di Camerino

Ringrazio il presidente della Camera di Commercio per l'opportunità che ha dato ad un gruppo di persone che lavorano all'università di mettersi in discussione, cioè mettere in discussione quelle che sono le proprie idee e conoscenze. L'indagine che noi abbiamo condotto con i due collaboratori, il dottor Giarratana e Paolo Seri, riguarda un distretto, la storia di un distretto industriale multi settoriale, un distretto molto particolare di cui appunto vi diremo diverse cose da diversi punti di vista, un distretto che è centrato appunto su questi tre comuni, questi tre relativamente grandi comuni attornati da altri comuni minori, parliamo nell'insieme di circa 14 comuni complessivamente. Ora i motivi di questa scelta, cioè della scelta di questo distretto, sono fondamentalmente due: il primo motivo è che questo distretto multi settoriale, definito appunto in quanto tale come distretto dalla normativa regionale, ci ricorda una cosa molto semplice e cioè che i confini tra le province sono molto spesso artificiali: questo infatti è un distretto che insiste su due province, la provincia di Macerata e la provincia di Ancona. Questo può essere una fattore di interesse per alcuni, forse meno interessante per altri, però sicuramente ci ricorda che alcuni aspetti che sono tipici delle economie dei distretti, le esternalità, la cultura condivisa, i valori condivisi non hanno confini provinciali, e questo è il primo motivo per cui ci è sembrato interessante andare ad analizzare proprio questo distretto. Il secondo motivo, probabilmente più importante del primo, è che questo è un distretto multi settoriale, ed essendo distretto multi settoriale presenta delle caratteristiche particolari che lo contraddistinguono e lo rendono diverso dalla maggior parte dei distretti industriali a cui noi siamo abituati, cioè distretti come insiemi omogenei anche dal punto di vista settoriale. Qui c'è un distretto molto articolato, sia dal punto di vista geografico, sta sul territorio di due province e comprende molti comuni, ma anche dal punti di vista settoriale. Questo rende estremamente eterogenea la realtà di cui vi parliamo e per chi studia questi problemi. ma anche per chi fa politiche di intervento sul territorio, rappresenta una sfida molto importante perché affrontare un distretto tradizionale mono settoriale rappresenta una serie di problemi, pone una serie di questioni, affrontare i problemi di un distretto multi settoriale rappresenta un'impresa molto più difficile, molto più articolata proprio per la complessità dell'oggetto di indagine. Infatti abbiamo scelto questo distretto per misurarci con una realtà difficile da catturare, in continuo movimento e che noi oggi cerchiamo di raffigurare, di rappresentare in maniera molto sintetica e assolutamente preliminare. È importante e ci tengo a sottolinearlo che i dati, che noi presenteremo. sono assolutamente preliminari, questa è una prima indagine, un primo approccio a questo problema, abbiamo sviluppato una serie di metodologie dell'analisi di questa esperienza che vorremmo estendere poi ad altri distretti marchigiani in modo da poter fare dei confronti più ampi e anche degli approfondimenti che in questa sede, a questo primo livello di analisi, non possiamo certamente fare. Quali sono gli obiettivi della nostra indagine cioè, oltre alla tipologia di scelta fatta, che cosa ci siamo chiesti? Ci siamo chiesti, innanzitutto, se data l'eterogeneità geografica e settoriale si possa parlare veramente di un distretto. La domanda non è banale, non accademica, comunque non solo accademica, perché se riusciamo a capire qual'è l'economia di questa realtà che stiamo studiando,

allora possiamo capire anche in che modo eventualmente si può intervenire per andare a correggere magari alcuni aspetti critici di questo tipo di realtà. Dobbiamo capire di che foresta stiamo parlando, qual è la foresta che abbiamo davanti, quali sono le piante che ci sono dentro e se questa foresta può essere classificata in un certo modo piuttosto che in un altro modo. Vi sono dei fattori che fanno un po' da collante, cioè questo distretto, questa realtà così eterogenea ha qualcosa che lega, che rende comuni le esperienze, le differenze a livello di imprese e di istituzioni che agiscono in queste realtà e quali sono questi fattori che agiscono da collante? quali sono quindi le risorse distintive che rendono diverso questo contesto che abbiamo cominciato a studiare da altri contesti, che lo rendono quindi distretto nel senso di qualcosa che ha un'identità diversa da ciò che sta all'esterno e quindi i limiti e le prospettive di crescita di questa realtà? Noi chiaramente non saremo in grado di rispondere a tutte queste domande perché sono molto articolate, daremo qualche risposta con i nostri dati, con le nostre indagini, cercheremo appunto di dare conto di alcune di queste, cerchiamo di rispondere e nel fare questo seguiremo due tipi di metodi: un metodo molto semplice di descrizione dei dati, di una serie diversa di dati di cui poi vi dirà Giarratana, dati che sono di fonti diverse, anzitutto camerale quindi Unioncamere e poi anche abbiamo usato una banca dati sui bilanci aziendali, la banca dati Aida, che permette appunto di fare una zoomata su alcune imprese, quindi fare anche un'analisi più sottile anche dal punto di vista settoriale. Infine abbiamo fatto una serie di interviste a imprenditori, alcuni dei quali, che ringrazio personalmente, hanno anche accettato di partecipare alla seconda parte di questa giornata nel pomeriggio, imprenditori che hanno vissuto direttamente quindi le esperienze, alcune delle esperienze che noi andiamo da raccontare e che quindi ci hanno aiutato a capire alcune caratteristiche che dai dati non possono trasparire ovviamente, i dati sono a volte difficili da interpretare, e soprattutto ci hanno aiutato a capire le tendenze più recenti, le evoluzioni più recenti e quindi le prospettive che si pongono nei confronti appunto di questo distretto. Torniamo quindi ai risultati, alcuni risultati, io chiaramente vi dò un quadro generale poi i miei colleghi vi approfondiranno diversi aspetti, io dò un quadro generale con qualche accenno. Innanzitutto che cosa c'è sul distretto: quella che abbiamo cominciato a studiare è una realtà fatta di diverse attività industriali eterogenee che vanno dalla strumentazione musicale e componentistica per strumenti musicali ai circuiti stampati, dalla microelettronica a prodotti in argento, i metalli, la lavorazione dei metalli, la meccanica. È un insieme quindi abbastanza eterogeneo, piuttosto eterogeneo e anche localizzato in maniera -- abbastanza diversificata. Alcune di queste attività non sono collegate tra loro in maniera chiara, apparentemente sono scollegate, l'elettronica e i prodotti in argento apparentemente non hanno nulla a che vedere l'una con l'altro. Da questo punto di vista non si può parlare di un distretto, nel senso tradizionale del termine, cioè nel senso di settori di strettamente collegati magari in filiera. Però bisogna stare attenti perché esistono dei collegamenti indiretti, esistono dei collegamenti che sono legati all'uso comune di alcuni input fondamentali: gli stampi in plastica, le minuterie metalliche, ma anche alcuni aspetti della componentistica elettronica, sono utilizzati in diversi comparti, presenti in diversi settori di assemblaggio operanti in questo distretto, quindi esistono dei nuclei di attività collegate. A livello distrettuale nel suo complesso non possiamo parlare di forti legami diretti, ma indirettamente esistono dei collegamenti di tipo legato all'uso di alcune tecnologie fondamentali. C'è un altro aspetto che ci induce a descrivere questo come un distretto e quindi ci convince del fatto che la definizione data dalla normativa in parte è giustificata dal punto di vista economico.

Questa serie di attività così diverse che vi ho accennato prima ha una matrice comune: tutte queste attività hanno in comune un bagaglio di conoscenze professionali, tecniche, produttive che derivano da attività tradizionali sviluppate negli anni '50, e anche negli anni 40. Nel caso degli articoli religiosi e da regalo dell'area di Recanati e Loreto, la fisarmonica e gli articoli da regalo rappresentano le filiere da cui parte tutta la storia di questo distretto. Sono degli eventi potremmo dire in parte accidentali cioè che si sono verificati perché esistono delle persone, esiste la vicinanza geografica con un Santuario, fenomeni che hanno un carattere storicamente determinato, ma che non hanno alcuna spiegazione economica precisa. Da questi settori sono nati altri settori, molti dei settori che abbiamo citati prima sono nati per gemmazione dai settori appunto fondamentali come le fisarmoniche e l'argenteria. Quei settori iniziali, alcuni, la fisarmonica in particolare, entrando in crisi hanno permesso però una sostanziale conservazione di competenze. Le competenze che avrebbero potuto in altri casi, in altri distretti, in altre esperienze andare disperse, in questo caso non si sono disperse, sono rimaste all'interno del distretto e sono state riutilizzate in settori a valle o in settori collegati a monte dell'attività di lavorazione, appunto delle fisarmoniche, degli strumenti musicali. Molti di questi settori sono nati per spin off cioè per creazione di nuove imprese figlie di imprese appartenenti a settori tradizionali come Farfisa e Ottaviani, Farfisa per le fisarmoniche e Ottaviani per la lavorazione dei prodotti in argento. La nostra ricerca ha quindi analizzato questo distretto lavorando su più livelli, a livello di dati generali e poi a livello di dati aziendali -banca dati Aida- e quindi a livello di interviste. Ecco alcune conclusioni preliminari, non vi voglio annoiare più di tanto con discorsi troppo generali, voglio soltanto anticipare alcune delle conclusioni che poi verranno riprese negli interventi che seguiranno. Innanzitutto l'eterogeneità da cui siamo partiti, anche analizzando la letteratura precedente su questi distretti, effettivamente risulta confermata anche nei nostri dati, risultano alcuni legami deboli tra settori, altri legami non esistono e quindi da questo punto di vista possiamo dire che in effetti che da una matrice comune sono partite delle traiettorie di crescita molto differenziate che si riflettono anche sulla performance delle imprese, dei comuni che sono specializzati in modo diverso e dei settori appunto principali che compongono questo distretto. Quindi questo distretto non è solo eterogeneo per il fatto che le imprese che vi operano producono cose diverse, il fatto di produrre cose diverse si traduce in una performance diversa che noi abbiamo cercato di misurare, redditività, produttività, indebitamento eccetera, una serie di variabili che sono diverse e che quindi rendono diverso questo distretto e lo rendono veramente multiforme. Alcuni elementi sembrano essere comuni e attraversano orizzontalmente tutte queste realtà eterogenee e quindi ci fanno pensare all'idea appunto del distretto Marschalliano, del distretto che si forma e che man mano che si forma sviluppa dei fattori che appunto gli economisti definiscono vantaggi di economia di agglomerazione geografica e quindi disponibilità di input specializzati e di conoscenze comuni che circolano all'interno del sistema. Ebbene questi elementi emergono, ma di nuovo non sono comuni e non si formano all'interno delle aree che ho descritto prima dei 14 comuni, ma vanno per grappoli di settori, per grappoli di comuni. Come accennavo anche prima, e questo risulta abbastanza chiaramente dall'analisi, esistono degli elementi di sinergia, per esempio tra i produttori che effettuano il trattamento galvanico del metallo, la cromatura di parti in metallo e i produttori a valle di elettrodomestici, illuminotecnica e calzature, alcuni dei quali sono esterni al distretto che abbiamo detto, ma geograficamente contigui quindi ci sono delle esternalità che provengono dai distretti limitrofi e che arricchiscono il distretto di cui stia-

mo parlando. Ci sono anche alcuni servizi, i servizi, ci siamo detti più volte negli incontri precedenti, non sono molto forti in questa area però emergono alcuni servizi, per esempio i servizi di consulenza per la certificazione della qualità, diverse imprese intervistate sono certificate e alcune di queste dichiarano di attingere a competenze, assistenza tecnica eccetera, che sono localizzate nello stesso distretto. Quello che però emerge è che non esistono, delle vere e proprie economie di varietà a livello di distretto settoriale, cioè non sembra apparentemente che l'insieme del distretto dia una performance complessiva maggiore della somma delle parti, mi spiego meglio: guardando i dati sulla performance emergerebbe un quadro che mediamente non molto brillante, esistono delle differenze molto forti, alcuni comparti, come per esempio quello dei prodotti dell'elettronica e quello degli strumenti musicali, soffrono di più di altri, altri comparti come l'illuminotecnica o l'argenteria soffrono un po' meno, allora ci sono delle differenze. Evidentemente il fatto di stare assieme in un unico distretto non crea così magicamente dei forti vantaggi, ci sono delle differenze settoriali quindi le caratteristiche settoriali tendono ad essere importanti, nonostante l'appartenenza ad un unico distretto. Le ultime cose che volevo anticipare come conclusioni sono queste: noi viviamo in un contesto in cui dobbiamo capire che i distretti, l'idea tradizionale dei distretti tende a cambiare, non può più bastare l'idea che avevamo di distretto come insieme di attività verticalmente o orizzontalmente integrate. Tutti i distretti, non solo quello che stiamo studiando, ma anche i distretti più tradizionali, quindi mono settoriali, tendono in qualche modo a disintegrarsi per effetto del progresso tecnico e per effetto della globalizzazione. Questo è un aspetto che qui emerge in modo chiaro e emerge come un'aggravante rappresentato proprio dalla varietà settoriale che amplifica alcuni problemi, problemi di coesione interna, di coordinamento degli sforzi su obiettivi comuni, per esempio la formazione: esistono come appunto ci diranno poi i colleghi, esistono delle richieste molto forti di alcune competenze professionali, per esempio il modellista e altre figure professionali, non di altissimo livello e di istruzione, ma di medio basso livello, che però non si riesce a formare anche perché forse mancano o fino a questo momento sono mancati degli sforzi di coordinamento tra le varie parti del sistema. Anche sul marketing territoriale: molte imprese non hanno, anche per le dimensioni ridotte, sviluppato delle capacità organizzative di marketing adeguate, alcune si aspettano che ci sia un intervento esterno di marketing territoriale che venga dalle istituzioni locali o dall'associazione di categoria eccetera, ecco questo però è un aspetto che rivela un problema di coesione e di coordinamento interno al sistema e che in questo caso data la diversità settoriale è amplificato perché il tipo di competenza per esempio richiesta, il tipo di marketing del territorio, i prodotti da valorizzare ovviamente sono diversi e quindi questo può creare in qualche modo dei conflitti oggettivi, le risorse sono scarse bisogna fare delle scelte, dovendo fare delle scelte si possono premiare alcune filiere, quindi lo sviluppo di certe competenze a scapito di altre. Queste differenze, queste possibili conflittualità sono molto chiare quando si pensa che i settori diversi hanno una diversa velocità e delle diverse esigenze anche dal punto di vista, per esempio, della tecnologia. Per alcuni settori, pensiamo a quello che riguarda soprattutto la componentistica elettronica, gli sforzi di ricerca e sviluppo compiuti fino a questo momento sono inadeguati rispetto alla concorrenza internazionale. Allora occorre pensare al sistema della ricerca e sviluppo per quel tipo di settore che però non è di grande interesse magari per settori come quello dei prodotti in argento che invece hanno altre esigenze per esempio di marchio, di qualità, di marketing in generale o di reti logistiche. L'ultimo punto riguarda la necessità di non

disperdere le risorse, questo è un distretto che sicuramente ha dimostrato la capacità nel tempo di mantenere, di conservare delle risorse. Di fronte a nuove sfide, la globalizzazione, le nuove tecnologie, questo tipo di capacità di conservare forse non è sufficiente, occorre una capacità di creare, di mettere in discussione le competenze esistenti che probabilmente rappresenta la sfida più importante per questo distretto. Quindi chiudo dicendo che dall'analisi effettuata abbiamo capito che un aspetto da approfondire per le nostre indagini future è capire quali sono le possibilità di fronte a possibili crisi di alcuni dei settori di questo distretto, qual è la probabilità di mantenere alcune competenze e soprattutto dove andiamo a trovare e come andiamo a formare le competenze nuove che serviranno per affrontare appunto le sfide future.

Marco Giarratana

Ricercatore laboratorio "Enrico Mattei"

La mia parte si preoccuperà di fornire una serie di dati statistici, di cifre che vanno a caratterizzare appunto l'economia del distretto. Sono dati e cifre, come aveva già detto il dottor Torrisi, prese da fonti diverse, dati appunto da Unioncamere e da database di tipo di bilancio aziendale, che forniscono chiaramente un quadro generale di quali sono appunto le forze che guidano e che caratterizzano questo distretto. Questa presentazione si articolerà più o meno in tre punti, vedremo prima di tutto la dinamica imprenditoriale quindi di natalità, mortalità, flussi di entrata e uscita che caratterizzano questo distretto, quali sono le specializzazioni produttive e le performance delle imprese che caratterizzano il distretto e, in ultima analisi, ci concentreremo su alcuni settori classici emergenti di questo distretto che saranno poi analizzati in maniera più analitica dal dottor Seri nella successiva presentazione. Il primo punto che guardiamo molto velocemente è la dinamica imprenditoriale di questo distretto: la consistenza delle imprese nel distretto oscilla intorno più o meno alle 13.000 unità che rappresenta quasi l'8,5% di tutte le imprese attive nella regione Marche e quindi ha un peso abbastanza fondamentale per tutta l'economia della regione. Cosa molto importante è che risulta un distretto molto dinamico proprio perché vi sono alti flussi in entrata e uscita soprattutto in termini di natalità, abbiamo circa 165 imprese nette, quindi differenza fra uscite ed entrate, che sono quasi un quinto di tutte le imprese nette della regione Marche, questo appunto per sottolineare l'importanza di questo distretto.

Questo distretto, si caratterizza per un'alta dinamicità, un alto flusso di entrata e uscita e soprattutto per il numero di imprese che sono nate e quindi per il livello di imprenditorialità. Molto velocemente ci soffermiamo sull'età media delle imprese. Le imprese attive nel distretto tendono ad essere leggermente più giovani delle imprese delle regioni e che le imprese uscite sono di gran lunga meno anziane delle imprese uscite generalmente nella regione Marche. Questo significa che molto probabilmente vi è una più alta competizione all'interno del distretto rispetto a quella della regione Marche, questo può anche dire che le imprese nel distretto sono attive in settori che richiedono mediamente una concorrenza e un grado di competizione maggiore. Se guardiamo questi stessi dati all'interno dei singoli comuni possiamo vedere ed analizzare diverse differenze nel senso che nel distretto coesistono comuni caratterizzati da un'alta dinamica, come Camerano e comuni, invece, dove la situazione risulta essere maggiormente cristallizzata come Montefano, Offagna e Santamarianuova. Sussistono anche differenze in termini sia dimensionali come numero di imprese attive per i diversi comuni sia nelle dinamiche di entrata e uscita e sia nei vari rapporti tra entrata e uscite e stock di imprese presenti. Possiamo vedere che esistono comuni ad alta intensità imprenditoriale come Castelfidardo, Filottrano, Osimo e comuni molto più piccoli, Recanati, Sirolo che sono caratterizzati chiaramente da una minore dinamicità e una situazione più cristallizzata in termini di entrate e uscite delle imprese. Stessa eterogeneità dei comuni viene confermata anche da questi dati in cui facciamo un paragone tra dati relativi alla popolazione - dati ISTAT - dei comuni e dati relativi ai totali addetti, e al totale numero delle imprese: come possiamo vedere appunto Osimo Recanati e Castelfidardo hanno il maggior numero di imprese e addetti mentre Montelupone, Recanati, Castelfidardo e

Camerano hanno la maggiore dimensione media impresa. E' molto importante che la dimensione media delle imprese del distretto è maggiore di quella regionale, quindi mediamente le imprese del distretto sono dimensionalmente più grandi della media regionale, questo punto ci induce a pensare che la dinamica e la crescita delle imprese di questo distretto sia molto più accentuata rispetto alla media regionale. Altre statistiche relative alla densità imprenditoriale, cioè agli addetti fratto il numero della popolazione dei comuni, le imprese fratto la popolazione e la superficie, possiamo vedere che Porto Recanati, Camerano, Loreto e Castelfidardo mostrano la maggiore densità imprenditoriale, cioè c'è il maggior rapporto tra imprese popolazione e addetti popolazione e che, quindi il distretto si caratterizza per la presenza di imprese con una dimensione, sensibilmente maggiore rispetto alla media delle Marche. Concludendo questa preliminare analisi possiamo dire che quindi, questi sono dei dati su macro settori, che il distretto si caratterizza per un'alta industrializzazione rispetto alla regione Marche, potete vedere lo scarso peso del settore agricolo in questo distretto rispetto alla regione Marche, un distretto fondamentale specializzato nel settore manifatturiero, data l'importanza dei settori manifatturieri all'interno dell'industria del settore, e altro aspetto è che il peso dei servizi rimane pressoché uguale a quello regionale. Questo ci potrebbe indurre a pensare che vi sia qualche limitazione all'utilizzo di servizi, alla fornitura di servizi alle imprese dove abbiamo un distretto con una media manifatturiera molto superiore alla regione mentre è caratterizzato da un livello di servizi praticamente uguale. La diversificazione del distretto rimane più o meno costante lungo il periodo temporale, quello più importante da dire però che le Marche nel loro totale hanno imprese in 250 settori diversi e l'indice di diversificazione delle Marche è pari a quasi a quello del distretto, questo vuol dire che il distretto rappresenta un distretto altamente diversificato nelle sue attività produttive rispetto all'intera regione. Un fatto importante è che la diversificazione però non si distribuisce in maniera uniforme nei diversi comuni, coesistono comuni come Castelfidardo Osimo e Recanati che sono comuni altamente diversificati nella loro produzione ed esistono invece comuni come Filottrano, Montelupone, Montefano, Porto Recanati, Santamarianuova che sono invece molto specializzati. Questo sta a significare che il distretto è catalizzato praticamente da tre comuni dimensionalmente grandi e molto diversificati circondati da una serie di comuni piccoli e specializzati in determinati produzioni, questo è almeno quello che si rileva dai idati. Andando a vedere più in dettaglio quali sono i settori principali comune per comune possiamo vedere che spesso i comuni sono specializzati e all'interno del comune, i settori sono specializzati spesso in attività diverse, abbiamo settori in cui quasi l'80% se non di più della produzione è unicamente in un unico settore e altri settori più diversificati, come avevamo detto, altri comuni più diversificati come Osimo e Castelfidardo, dove il peso percentuale del settore si aggira attorno al 15-16%. Possiamo vedere comunque che la specializzazione produttiva è spesso diversa per i singoli comuni, questo vuol dire che oltre ad essere abbastanza eterogenei per livello di diversificazione, gli stessi comuni sono anche abbastanza eterogenei per il tipo di attività in cui si specializzano. Un ulteriore specificazione sui tre comuni più diversificati, per esempio: possiamo vedere che Recanati si concentra più sulla fabbricazione di apparecchi di illuminazione e materie plastiche, ad Osimo siamo più orientati verso il commercio, mentre Castelfidardo verso la produzione di materie plastiche, fabbricazione di apparecchi militari e fabbricazione di tubi e valvole elettroniche quindi diciamo un comune più orientato all'elettronica. Molto velocemente siamo andati anche ad analizzare degli indici di indebitamento per queste imprese del comune e

abbiamo, quindi, calcolato l'indice di indipendenza finanziaria per il comune cioè il patrimonio netto sull'attivo, abbiamo visto che comunque l'indice di indebitamento medio per le imprese mostra che le imprese del distretto tendono ad essere in linea maggiormente indebitate rispetto alle imprese della regione e meno capitalizzate, questo vuol dire che spesso o molto probabilmente le imprese tendono a finanziarsi appunto con fonti esterne nei loro processi di crescita. Un'ulteriore importante dato è quello relativo all'apertura verso i mercati internazionali di queste imprese: il dato principale, questi sono dati da un campione di 65 imprese della congiuntura, il dato principale è che in media la percentuale di export di questo distretto è inferiore a quello della regione Marche, esistono però fondamentali differenze all'interno del comune. Possiamo vedere ad esempio che Castelfidardo ha quasi il 50% della produzione diretta ai mercati esteri, mentre comuni come Montelupone e Numana risultano essere molto rientrati verso il mercato italiano. Quindi le differenze che abbiamo riscontrato a livello di attività produttiva, a livello di segmentazione delle diversificazioni dei singoli comuni, si riscontrano anche nel livello di apertura sui mercati esteri dei singoli comuni. Abbiamo quindi comuni che sono più orientati verso il mercato estero e i comuni che sono più specializzati in una produzione sul mercato interno. Questo molto probabilmente è da ricollegare con i settori specifici in cui i comuni sono specializzati. Un'ultima analisi, su un paio di statistiche su quelli che sono i settori fondamentali di questo distretto e cioè la fabbricazione e lavorazione di metalli, la lavorazione di metalli preziosi e oggettistica, l'elettronica e l'elettromeccanica, la fabbricazione di strumenti musicali e la fabbricazione di apparecchi di illuminazione e di materie plastiche. Questi diciamo sono i settori fondamentali di questo distretto che verranno poi analizzati in maniera peculiare nella prossima presentazione, possiamo vedere come le imprese di questo distretto siano quasi il 30-35% delle imprese totali del distretto e sono imprese con una dimensione media sia in termini di fatturato che di addetti più grande della media del distretto. Siamo di fronte quindi in questi cinque macro settori a quelli che sono i settori cuore, i settori che fungono da traino all'economia del distretto. Per quanto riguarda la produttività di questi settori per unità di lavoro, calcolate in termini di valore aggiunto fratto dipendenti, possiamo vedere che, tranne l'ultimo anno nel quale però ci possono essere dei problemi di misurazione sui bilanci, nel senso che non tutte le imprese possono averli presentati, per il 2000 almeno nel database Aida, un trend altamente crescente della produttività di questi 4-5 macro settori all'interno del distretto come è possibile soprattutto vedere dall'andamento della media. Concludendo quindi la mia presentazione diciamo che il distretto di Osimo-Castelfidardo è un distretto che si caratterizza da un'alta intensità industriale per la regione marche, è un distretto diversificato nella sua produzione, è un distretto che appare eterogeneo nella sua composizione, caratterizzato da comuni grandi e diversificati e molto più aperti verso il mercato estero e da comuni piccoli con una produzione più specializzata per il mercato interno. A questo primo sguardo statistico dei dati sembra che questo distretto sia caratterizzato dall'effetto città o comune più che un effetto distretto e quale appunto sia effettivamente il valore percepito dagli imprenditori e dalle imprese della appartenenza a questo distretto non possiamo chiaramente evincerlo dai dati, ma dalle interviste può sicuramente nascere qualche approccio strategico per capire se effettivamente l'appartenenza a questo distretto venga percepita o meno come un vantaggio competitivo dalle imprese e quali appunto siano i vantaggi competitivi di appartenere a questo distretto.

Paolo Seri

Ricercatore laboratorio "Enrico Mattei"

Quello che abbiamo cercato di fare con l'analisi qualitativa è di analizzare alcuni meccanismi di funzionamento all'interno del distretto, questi meccanismi sono stati ricercati attraverso un questionario che appunto è stato strutturato attraverso dei temi principali che sono i meccanismi di dichiarazione d'impresa, le relazioni con altri attori interni ed esterni al distretto, innovazioni dei canali di apprendimento delle imprese, di mercato del lavoro locale e le relazioni con le istituzioni locali. Questo era il questionario di base strutturato che è stato poi approfondito attraverso le interviste con gli imprenditori. In questa analisi ho cercato di riassumere quelle che sono le tendenze comuni a tutte le imprese del distretto e le particolarità dei vari comparti produttivi che aveva già mostrate analiticamente e quantitativamente il dottor Giarratana. Per quanto riguarda i meccanismi di dichiarazione d'impresa, una caratteristica dell'intero distretto è la forte dinamica imprenditoriale che in passato si è manifestata attraverso la capacità di riconvertire, di ricombinare le competenze tecnologiche organizzative e imprenditoriali e nel presente non è più caratterizzata da gli stessi meccanismi che erano tipicamente quelli di spin off e di imitazione, ma è molto più varia, complessa e articolata e dipendente dai vari fattori. Nel passato c'erano nei distretti dei veri e propri incubatori come la Farfisa, ad esempio, che producevano un grosso flusso di imprenditorialità, al momento non esistono questi tipi di incubatori così per usare un termine moderno. Una cosa che è indubbia nel distretto è che esso funge come un elemento di riduzione dell'incertezza, cioè l'aggregazione nel sistema locale di una varietà di comparti produttivi tra loro complementari, come vedremo per rapporti di fornitura e di contoterzismo, produce un effetto riduzione di incertezza nelle dinamiche imprenditoriali quindi nella capacità di fare impresa. Esempi erano quelli del rappresentante che quindi conosceva bene un mercato di strumenti musicali e di accessori di strumenti musicali e conoscendo bene anche gli input che erano tutti nel sistema locale, li poteva percepire in maniera chiara, ha potuto mettere insieme la conoscenza del mercato, la conoscenza degli input e decidere un progetto imprenditoriale. Quindi il distretto è sicuramente una risorsa nel senso di ridurre l'incertezza. Altre caratteristiche nei meccanismi di dichiarazione d'impresa sono il basso ricorso al finanziamento per investimento iniziale, almeno a livello storico, nelle imprese che sono tutte nate prima del 1990, quelle che noi abbiamo intervistato, una modalità di crescita attraverso l'autofinanziamento e la diversificazione correlata ossia si cercava di sfruttare lo stesso processo produttivo e cercare di raggiungere diverse nicchie di mercato. La diversificazione chiaramente non è stata possibile in alcuni comparti come quello dello olografico in argento e fisarmonica. Tra l'altro il passaggio da una gestione imprenditoriale o familiare e una manageriale è una prerogativa solo delle grandi imprese. Ci sono alcune tendenze comuni alle varie imprese del distretto sull'attività di innovazione e sui canali e meccanismi di apprendimento. Questi sono chiaramente diversi a seconda dei settori, ma in generale si può affermare che sono distanti da una ricerca di eccellenza cioè non ssi trovano alle frontiere del progresso tecnologico o della funzione tecnologica per usare un termine economico e questo è generalizzato per tutti i settori del distretto. Le relazioni di prodotto sono per la maggior parte di tipo incrementale, tranne come vedremo alcuni casi partico-

lari e i maggiori sforzi sono stati centrati sull'innovazione di processo, quindi innovazione dei beni strumentali e nell'organizzazione delle fasi della produzione. Anche in questo caso l'effetto riduzione di incertezza del distretto produce gli input necessari, quindi produce una certa facilitazione nell'apprendimento dell'introduzione di nuovi processi produttivi. Una cosa abbastanza dolente e comune è che si percepiva una carenza nel supporto delle istituzioni pubbliche compresa scuola università però vedremo che in questo caso i rapporti con la scuola e università hanno la tendenza al miglioramento. Le dinamiche relazionali, quelle che una volta erano ritenute le caratteristiche, i criteri per definire un distretto erano le matrici input e output, vediamo come sono in questo caso: la matrice non è completamente contenuta nel distretto, perché è un distretto complesso, è un distretto che comprende un'intera filiera di produzione. Una caratteristica comune è la facilità ad instaurare rapporti di collaborazione e di fiducia, di partnership, sia a livello verticale, quindi tra fornitori e clienti, sia a livello orizzontale. A livello orizzontale è facile notare la collaborazione tra le stesse imprese quando era necessaria ai fini produttivi, un esempio: se nel comparto della metalmeccanica un imprenditore riceveva una commissione per prodotti che non era capace di produrre oppure che erano di un altro tipo per cui lui non aveva dei beni strumentali adatti, produceva delle subforniture ad altre imprese e così viceversa. Questo tipo di collaborazione e di scambi ha permesso la tipica divisione del lavoro distrettuale, determinando una maggiore specializzazione delle imprese, una maggiore flessibilità e anche la capacità di raggiungere, quindi, una maggiore qualità nella produzione. Questo tipo di collaborazione si verifica solo a livello produttivo, non si può dire altrettanto per la capacità di scambiarsi e accumulare conoscenze, lo vedremo poi nei singoli comparti. Alcuni elementi fondamentali sul mercato del lavoro: come già accennato dal professor Torrisi l'offerta di professionalità è particolarmente rigida nei livelli medio bassi, questa è una cosa conosciuta, si lamenta una difficoltà a trovare manodopera quindi molti degli imprenditori dichiarano di pagare al di sopra delle tariffe sindacali per poter trattenerne la manodopera. Il bacino di competenze di livello medio basso che si era formato storicamente non è più sufficiente alle necessità dei sistemi produttivi. Si percepisce chiaramente la frammentarietà delle azioni delle istituzioni locali e per questo penso che molti degli imprenditori dichiaravano di fare queste interviste tre o quattro volte all'anno e di non trovare delle politiche corrispondenti alle loro necessità. In alcuni casi, direi un 40% dei casi, si sono intravisti miglioramenti in questo senso, questa conferenza programmatica è un esempio della concertazione che è ricercata imprenditori, la concertazione finalizzata ad una identificazione delle necessità e ad una soddisfazione a livello complessivo delle necessità delle imprese. Le aree maggiormente critiche riguardano le politiche di promozione dei prodotti locali. Oggi però che sono già state intraprese iniziative in questo senso e la promozione delle attività produttive locali verso i giovani e i programmi di istituzione scolastica. Le associazioni di categoria sono ritenute in generale mediamente più produttive per quanto riguarda le informazioni di quanto lo è la Camera di Commercio più che altro per il fatto che alla Camera di Commercio bisogna andare a chiedere, mentre le associazioni industriali forniscono costantemente le informazioni, ma questo è un problema più che altro istituzionale non vuole essere una critica alla Camera di Commercio. Due imprenditori hanno lamentato la proliferazione di zone industriali nel senso che ci sono in alcune zone tre zone industriali separate per cui non si utilizzano economie di scala. Per quanto riguarda le peculiarità del sistema metalmeccanico si rileva la produzione di pezzi metallici su misura, di varia misura e si forniscono ad aziende produttrici di elettrodome-

stici, strumenti musicali, accessori, interruttori di correnti, serrature e calzature cinte, borse, automobili, autoradio quindi ci sono delle sinergie anche con distretti fuori dal distretto considerato. Delle imprese considerate, in questo settore abbiamo intervistato tre imprese, il fatturato, l'export e il numero delle imprese fornite sono in crescita, quindi è un settore in crescita. Anche in questo comparto c'è una tipica divisione del lavoro distrettuale, quello che vi ho accennato prima, dovuto alla tendenza a collaborare e quindi a specializzarsi, scambiarsi commesse, subforniture. Poca l'attività di ricerca e sviluppo formalizzata, nella maggior parte dei casi, gli ingegneri o gli studi tecnici servono a realizzare le idee imprenditoriali non a produrre una vera e propria ricerca tecnologica. I canali di apprendimento sono i fornitori di macchinari specializzati e le fiere specializzate con la biennale delle macchine utensili. Non si è sviluppato in questo settore, quello che è successo a Pesaro con il mobile e il metalmeccanico, dove a servire le imprese del mobile sono nate le imprese che producevano macchinari di lavorazione del legno. In questo settore non si è prodotta una trasformazione probabilmente per il fatto che la massa critica di imprese, e questo è un dato generale a tutti i vari comparti, probabilmente non ha raggiunto il livello necessario a sviluppare i settori produttivi complementari a questo, cioè in questo caso beni strumentali. Nel mercato del lavoro mancano disegnatori di Cad e tornitori e questa esigenza è comune tra le imprese di questo comparto. Il sistema dell'elettronica e l'elettromeccanica produce cose più svariate da monitor, casse acustiche, amplificatori, interruttori, circuiti stampati, apparecchi per la comunicazione eccetera. Le forniture anche qui incrociano quelle degli altri comparti e anche in questo caso fra i diversi fornitori c'è un buon livello di collaborazione che ha portato una divisione del lavoro e una specializzazione. Non esiste, dato anche in questo caso confermato nelle interviste, una produzione di eccellenza, una ricerca di eccellenza nei mercati dell'elettronica in quanto non sembrano esserci canali di accumulazione della conoscenza all'interno del distretto, c'è scarsa collaborazione da parte dell'università di ingegneria che collabora a richiesta, ma non produce conoscenza da diffondere nel distretto, per cui i rapporti, l'effetto distretto è limitato al processo produttivo cioè alla specializzazione per fasi, per differenziazione, quindi alla tipica divisione del lavoro distrettuale. La formazione in questo caso è svolta all'interno delle aziende e si lamenta, nel comparto elettronica, la necessità di tempi di formazione molto lunghi, fino ad un anno, e questo, chiaramente, procede dei costi ulteriori per il comparto. Alcuni riferimenti sul sistema delle illuminazione e della plastica: in questo caso l'impresa leader intervistata è la I guzzini. Quest'impresa è fortemente radicata nel territorio nel senso che l'impresa, calcolando il lavoro addotto cioè indotto da lavoro oltre gli addetti propri, ha più di 600 persone nel sistema locale ed ha anche un'elevata percentuale di fornitura locale nei vari settori delle materie prime della produzione. I rapporti di collaborazione con imprese fornitrici sono anche in questo caso di tipo evoluto quindi di partnership, di collaborazione, rapporti di fiducia, l'impresa leader fa una forte attività di formazione nel campo dell'illuminotecnica, si parlava di 2.000 persone provenienti da tutta Europa all'anno, questo può far piacere a chi si sta laureando in economia, c'è una preferenza per i manager locali, quindi avendo l'impresa un 70% di laureati, è un buon bacino di domanda per il personale qualificato. In questo caso i rapporti con le scuole e con l'università sono molto sviluppati: ci sono sia manager locali che vanno ad apportare lezioni alle scuole tecniche di Camerino, di Recanati, San Severino e Corridonia e gli studenti che fanno stage all'impresa. Inoltre sono state istituite diverse borse di studio con l'università di Ancona e Camerino. Il sistema dell'oggettistica in argento è un sistema particolare,

dove quasi tutti ne conoscono la storia, non mi dilungo, ma ci sarebbero degli aneddoti interessanti da raccontare, cerco di toccare i punti più importanti. La differenziazione in questo caso, non è una diversificazione all'interno dell'azienda, ma è una differenziazione tra le imprese distrette che seguono strategie basate sul contenuto artigianale di argento dei prodotti per cui anche i marchi si differenziano, c'è anche una strategia di marketing legata al contenuto artigianale di argento. I rapporti di fornitura in questo caso sono quasi tutti contenuti nel distretto, tutti supporti di legno, in plastica provengono dall'interno del distretto tranne i supporti in pelle che vengono da Tolentino, quindi non molto lontano, e i cristalli che vengono da Murano o da altre zone del Veneto. Il contenuto artigianale prodotto richiede la vicinanza nei rapporti produttivi per cui quando si commissiona un prodotto ad un'impresa si rende necessaria la visita a questa impresa per diverse volte prima di poter procedere alla produzione finale, inoltre i lotti sono piccoli per cui c'è uno scambio e una comunicazione frequente tra le imprese. È stata importante l'attività lobbistica degli imprenditori in questo comparto, perché l'argento è un mercato regolato, bisognava, quindi, intervenire per produrre punzonature che non svantaggiassero la competitività delle imprese di questo distretto che sono a contenuto più industriale rispetto a quelle toscane, per esempio. Esiste una forte richiesta di promozione dei prodotti locali, si è fatto spesso cenno a politiche di marketing territoriale. Anche in questo caso vi sono delle competenze che sono difficili da reperire e riguardano i modellisti, la modellazione di plastilina e carta dimensionale che sono principalmente sottratti dall'aziende concorrenti.

Fabio Brisighelli

Direttore delle Unioni Regionali delle Camere di Commercio

Buongiorno a tutti ringrazio la Camera di Commercio di Macerata per l'invito, io farò un discorso un po' più generale riguardo alle risorse umane, quindi alle forze lavoro, quindi agli occupati con riferimento naturalmente alla nostra regione e in particolare alla provincia di Macerata. Per sviluppare la mia traccia consentitemi di fare alcuni riferimenti di carattere generale e soprattutto che si ricollegano al nostro più recente passato cioè al momento del decollo della nostra economia marchigiana che poi come voi tutti sapete ha fatto scuola, il modello marchigiano di sviluppo inserito nel più ampio ambito della cosiddetta area NEC, nord-est centro, cioè quell'area di sviluppo industriale della zona del centro nord adriatico quindi della parte orientale dell'Italia che è stato oggetto di studio a diversi livelli, a livello internazionale da parte di tutte l'università internazionali e questo, devo dire, che per le Marche, per la scuola economica di Ancona e per le altre scuole delle università limitrofe è stato un motivo di vanto in tutti questi anni. Sappiamo che il processo di sviluppo industriale nelle Marche, come negli ambiti territoriali più ristretti provinciali e distrettuali, è stato molto ampio sostenuto da una presenza inconsueta e dinamica, al momento del decollo negli anni '50-'60, di fattori imprenditoriali locali che hanno largamente condizionato i ritmi e le caratteristiche di questo sviluppo. Negli anni '60-'70, gli anni proprio del decollo industriale, il punto di maggiore crescita, i ritmi di crescita registrati, sotto il profilo dell'occupazione industriale, sono stati veramente intensi, vi do soltanto un dato: nel decennio '61-'71 la crescita dell'occupazione industriale nelle Marche è stata di oltre il 45%, a fronte di una crescita del 16% dell'Italia nel complesso, eppure l'Italia come paese era proiettato in quegli anni ad una crescita notevole in riferimento alla piccola e media impresa. Si sono formati i distretti industriali di cui adesso abbiamo appreso, con riferimento all'ambito territoriale maceratese aspetti molto interessanti sulla struttura specifica delle principali produzioni locali. Comunque è un discorso quello di distretto che appunto ha avuto il suo decollo, il suo take off, proprio negli anni '60 e '70 tant'è che, pur avendo la nostra industria un'origine di tipo artigianale e quindi un radicamento profondo nel territorio, si sono potuti formare questi agglomerati distrettuali delle industrie tradizionali e cioè il distretto del mobile, il distretto degli strumenti musicali, il distretto delle calzature, il distretto delle meccaniche con tutti gli annessi e connessi per cui oggi il discorso di distretto, come abbiamo visto, si pone su termini molto più diversificati, molto più quantitativamente rilevanti. La nostra competitività in quegli anni è stata resa, è stata accresciuta anche grazie al fatto che abbiamo potuto soddisfare delle esigenze di consumo a livello nazionale e internazionale e quindi abbiamo potuto esportare moltissimo delle nostre produzioni, perché avevamo un vantaggio comparato proprio in quelle produzioni tradizionali sul cui spiccava la nostra capacità produttiva dell'origine. Nella seconda metà degli anni '70 anche a seguito delle crisi internazionali e di nuove forme di rivendicazioni locali sindacali le cose sono un po' cambiate, ma questo non toglie che il processo di crescita ha continuato a mantenersi su binari di sviluppo magari ad intensità leggermente inferiore. Un dato aggregato, ma che è significativo proprio per capire e visualizzare quella che è stata la crescita e anche conseguentemente lo spostamento di risorse umane, di forze di lavoro da un settore all'altro di attività,

ci è testimoniata dai censimenti: il primo censimento del dopoguerra nel 1951 nelle Marche, naturalmente quando si parla di Marche poi il discorso si può spalmare tranquillamente nelle varie realtà territoriali perché c'è abbastanza omogeneità, tra un territorio e l'altro all'interno della regione, anche perché parlando di distretti, si parla di agglomerati distrettuali che coinvolgono tutte e quattro le realtà territoriali provinciali. Dicevo nel 1951 in agricoltura era impiegato bene il 60,2 % degli occupati contro il 21,9 % nell'industria e solo il 17,7 % nei servizi. Quarant'anni dopo al censimento '91 c'era stato un vero e proprio terremoto: pensate che in agricoltura le quote di occupazioni erano scese a 9,7 % nelle industrie erano salite al 36,2 % e nel terziario al 54%. Addirittura dell'2001, questi sono dati proprio degli ultimi tempi, noi vediamo che l'impiego degli occupati in agricoltura è del 4-5% contro il 40% e oltre nell'industria e il 55 % nei servizi. Conserviamo ancora una certa peculiarità di occupazione nel settore agricolo che pure nel 2001 ha scontato qualche problema di fuoruscita di manodopera che forse dovremo verificare e che può essere considerato come un fattore di tipo più strutturale che congiunturale. Questo travaso di occupati dall'agricoltura all'industria e poi ai servizi è stato un fenomeno che ha riguardato un po' tutto il territorio regionale. Ora i fattori iniziali di competitività di cui ha goduto la nostra regione, di cui hanno goduto i nostri territori, soprattutto nei confronti dell'export e quindi una competitività sui mercati esteri che negli anni '60 e fino ai primi anni '70 si manteneva su livelli molto positivi, anche in relazione alle nostre produzioni tradizionali, poi i fattori originali di competitività come tutti sapete sono mutati, sono mutati ovviamente i vantaggi da basso costo di lavoro, è anche diminuita notevolmente l'importanza di quelli relativi al prezzo, mentre hanno assunto sempre maggiore rilievo i cosiddetti non price factors cioè fattori di competitività diversi dal prezzo e cioè la qualità, l'innovazione di processo di prodotto, la pubblicità, la presenza diretta quindi con forme di penetrazione ben più incisive sui mercati esteri. Oggi la consapevolezza generale è che una politica locale per la produzione e per l'industria, in modo particolare, deve essere fatta di interventi in tema di ricerche, in tema di formazione, di servizi, di infrastrutture. Oggi si è parlato di infrastrutture diffusamente e d'altra parte è uno dei problemi oggi più sentiti in relazione alle esigenze dei nostri territori. Quindi scelte sui sistemi di trasporto, sui mezzi di telecomunicazione, sulle strutture per la tecnologia e per la formazione. Ecco che tipo di corrispondenza si è determinata negli anni e si sta ancora determinando tra le nuove politiche imprenditoriali e cioè tra le tendenze in atto all'internazionalizzazione, alla globalizzazione dell'economia dei mercati e del mercato di lavoro. In sostanza l'offerta e la domanda di lavoro oggi devono incontrarsi sempre più su livelli qualitativi diversi. Qualche anno fa avevano pubblicato gli atti di un interessante convegno promosso dalla Confindustria a Venezia sulla formazione del futuro e in particolare erano emersi alcuni dati significativi: era stata fatta un'indagine su 3.2000 imprese nazionali in cui erano stati censiti gli archetipi professionali cioè le mansioni lavorative presenti nelle varie aziende. Ne erano state riscontrate 66 in tutto, ma soltanto per tre di queste mansioni, di questi cosiddetti archetipi, la formazione scolastica dell'obbligo si era rivelata sufficiente, in tutti gli altri casi le aziende avevano dovuto impartire una formazione professionale supplementare. Sul fabbisogno delle aziende di cui è stato accennato, anche in modo preciso dai relatori che mi hanno preceduto, avrò occasione di ritornare tra breve. Sappiamo che negli ultimi anni le imprese hanno registrato un avanzamento tecnologico notevolissimo che mette in luce la necessità di una migliore formazione generale perché la maggiore flessibilità la duttilità organizzativa nella gestione delle aziende, che oggi è consentita dall'informatica, dalla computeriz-

zazione, dalla robotica, hanno comportato una variabilità, una flessibilità del lavoro per ciò che concerne i profili personali, i requisiti chiesti per le assunzioni e le stesse retribuzioni. Servizi sempre più qualificati che investono, non soltanto la sola fase produttiva, ma si estendono alle fondamentali fasi della progettazione, della commercializzazione, della gestione dell'impresa. L'industria e gli altri fattori di attività oggi come oggi un po' dappertutto, non solo in Europa e in Italia, ma dovunque la piccola e media imprese è prevalente, quindi un po' dappertutto perché la piccola e media impresa è un fenomeno europeo, un fenomeno italiano, fenomeno marchigiano particolare, ma è anche un fenomeno internazionale. E quindi dicevo l'industria richiede una varietà di professionalità molto più articolate di ieri e richiede soprattutto una maggiore flessibilità, quindi quello che si riscontra anche dai nostri dati che non si riferiscono ad un'indagine specifica, come è stata fatta dal gruppo di lavoro che ha illustrato prima i risultati di quell'indagine, ma che noi ricaviamo anche dalla nostra indagine Excelsior sulla ricerca appunto di un punto di incontro tra l'offerta e la domanda di lavoro, quindi un'indagine che è fatta dall'Unioncamere italiana, coordinata con il Ministero del Lavoro e anche con la Comunità Europea e sono dati appunto che sono riferiti anche ai fabbisogni formativi delle imprese quindi un punto nodale. E' un'indagine che è in atto da qualche anno e sta producendo dei risultati interessanti. Quindi dicevo le imprese palesano l'esigenza appunto di personale, quindi di potenziali occupati dotati di buone conoscenze anche tecniche, ma soprattutto duttili e preparati al cambiamento. Insomma le risorse umane ci sono per questo? Quali sono le tendenze in atto quantitativamente e qualitativamente parlando del mercato del lavoro locale? Ci vengono appunto incontro per questa esigenza da chiarire e da sviluppare i dati ISTAT sull'occupazione delle forze di lavoro con qualche riscontro che io aggiungerò sulla nostra indagine congiunturale della giuria della congiuntura, mi fa piacere che i relatori che mi hanno preceduto hanno fatto anche un riferimento concreto e specifico proprio ai nostri dati, in quanto funzionali alla dimostrazione di determinati punti della loro indagine. Quindi qualche riscontro, in linea tendenziale tra i dati della nostra giuria e quelli dell'Istat, perché i dati della nostra giuria della congiuntura non sono dati di valore assoluto, sono dati tendenza, sono dati di variazione percentuale anche se si tratta di un'analisi fatta presso le aziende ed è un'analisi piuttosto dettagliata con un campione modulare che ha dato sempre buoni, ottimi risultati. Infine l'esame dei dati del sistema informativo Excelsior Unioncamere che è un'indagine oramai consolidata e che è promosso dall'Unioncamere con il Ministero del Lavoro e l'Unione Europea. Andiamo con ordine e cominciamo con l'ISTAT: secondo le indagini più recenti quindi relative al 2001, il numero di occupati nelle Marche nel 2001 è cresciuto del 1,9 %, l'incremento dell'occupazione si è esteso a tutti i comparti con l'eccezione dell'agricoltura che invece presenta una diminuzione di occupati dell'1,7 %, questo non deve essere visto nemmeno come un dato troppo negativo perché poi le problematiche l'interno del settore agricolo sono molto articolate e sarebbero da sviscerare e occorrerebbe un discorso a parte che oggi non c'è tempo di fare. Comunque dicevo rispetto a questo 1,9 % di incremento a livello marchigiano, la dinamica superiore è stata riscontrata nell'industria, più 2,9 %, mentre il terziario ha fatto registrare un più 1,7 %, sto parlando a livello di Marche poi arriviamo al dato di Macerata. È aumentato il tasso di occupazione, è diminuito il tasso di disoccupazione dal 5 al 4,6 %. Leggevo proprio ieri, è uscito su tutti i quotidiani nazionali un dato sull'occupazione e sulla disoccupazione in Italia e si facevano le considerazioni che anche noi abbiamo fatto commentando l'ultimo numero della giuria della congiuntura e cioè come abbiamo visto per le Marche,

adesso vi darò alcuni dati di riferimento italiani e alcuni dati di riferimento della provincia di Macerata, l'occupazione è sostanzialmente in aumento. Certo poi bisogna andare a leggere qualitativamente all'interno di questo dato, c'è un problema di disoccupazione giovanile, c'è un problema di disoccupazione femminile che poi è da rapportare ai diversi contesti territoriali. Però è significativo che io qui leggo riportato appunto nella pagina economica di un quotidiano uscito ieri che l'Italia, ad esempio, come tasso di disoccupazione ha un 9,1 %, mentre noi il 4,6 % cioè la metà, e chiaro che nel paese incide la disoccupazione del mezzogiorno, comunque con il nostro dato marchigiano noi andiamo ad affiancare le nazioni europee che sono meglio posizionate sotto il profilo del minor tasso di disoccupazione. Se veniamo a Macerata posso dire che, dai dati ufficiali, abbiamo riscontrato, proprio negli ultimi tempi, che gli occupati nel 2001 sono cresciuti, questo è un dato ISTAT, del 6,6 % quindi anche più che nelle altre province ed è un dato di incremento che è il più interessante quantitativamente parlando. Il tasso di attività è addirittura superiore al 50% perché è del 51% contro il 49,7 delle Marche, poi altro dato interessante il tasso di disoccupazione: vi avevo dato per le Marche un tasso del 4,6 %, per la provincia di Macerata il tasso di disoccupazione è anche più basso ed è del 4,1 %, l'anno prima nel 2000 era al 5,7 %. Se volete vi do anche una ripartizione tra maschi e femmine, ovviamente è molto minore il tasso disoccupazione maschile, 2,9%, invece è più alto quello di disoccupazione femminile, 5,7 %. Naturalmente poi i due tassi andrebbero pesati sulla consistenza numerica degli occupati maschi e degli occupati femmina. Devo dire che questi dati lusinghieri sull'occupazione nel 2001 in Italia, nelle Marche e nella provincia di Macerata si raccordano con quelli della nostra giuria della congiuntura. Sotto il profilo numerico, voglio aggiungere qui un dato che è stata ripreso dall'indagine congiunturale dalla Banca d'Italia sulla base dei dati ISTAT. Il numero di immigrati stranieri nelle Marche è passato dal 1992 al 2001 da 12.000 a 40.000 quindi c'è stata una crescita significativa. Al censimento 2001, quindi all'ultimo censimento, considerando sia gli emigrati residenti sia quelli non residenti, l'incidenza degli immigrati sulla totale popolazione era al 2,7 % nelle Marche e al 2,2 in Italia, quindi da noi leggermente superiore. Altro dato sugli stranieri: l'occupazione straniera in regione è concentrata soprattutto nell'industria con una caratterizzazione spiccata nelle branche tradizionali che poi sono quelle che ancora esistono e sono vitali all'interno dei nostri territori. C'è ancora un dato così veloce sempre fornito dalla Banca d'Italia sulla base di indagini ISTAT che è quello delle unità di lavoro non regolari. Purtroppo tutti ci chiedono sempre di conoscere in qualche misura un'entità del sommerso, purtroppo i dati precisi non ci sono e quindi occorrerebbe un'indagine ad hoc. Un'indagine specifica era stata fatta dall'università di Ancona alla metà degli anni '70, ma ovviamente era un discorso che doveva continuare. Quindi dati specifici non ci sono, al di là di un dato che derivante appunto dall'analisi congiunturale presentata dalla Banca d'Italia e cioè che le unità di lavoro non regolari nelle Marche sarebbero al di sotto della media nazionale, anche se negli ultimi anni ci sarebbe stata una crescita più rapida e potremmo "correre il rischio" di raggiungere la media nazionale. Comunque nel 1995, questo è il primo anno di precisazione, erano stati contate in 73.100 unità, nel '99 sarebbero 82.900, 83.000. Comunque, al di là delle cifre ufficiali che ho citato ora, bisogna studiare sul modo di fare incontrare e conciliare le esigenze della domanda di lavoro rispetto all'offerta, posto che nella nostra stessa indagine congiunturale, quando, alla fine del nostro questionario, si richiede alle aziende di segnalare le difficoltà incontrate in corso d'anno, figura, in modo non trascurabile, tra le risposte date proprio in relazione alla fine 2001, il problema del reperimento

della manodopera sul mercato del lavoro e, in particolare, di personale qualificato o specializzato in alcuni comparti, ad esempio l'lo delle meccaniche. Sul fronte della domanda prendo come riferimento l'indagine Excelsior, che è il sistema informativo delle Camere di Commercio ed è in grado di fornire indicazioni dettagliate sull'andamento congiunturale del mercato del lavoro e sulle relative modificazioni strutturali, in termini di professione emergenti e di fabbisogni formativi. Per il 2002 le imprese, a livello nazionale prevedono di accrescere l'occupazione dipendente complessivamente del 3,2 %, lo verificheremo a fine anno naturalmente. Si tratta comunque di un dato positivo per lo sviluppo economico generale, in quanto conferma le dimensioni di un bisogno strutturale di risorse umane e testimonia anche la grande vitalità del tessuto delle piccole e delle medie imprese nazionali, e regionali e locali. Anche per il 2002 la domanda di lavoro si concentra essenzialmente sulle imprese di più piccola dimensione e quindi in questo caso il tasso di variazione è addirittura dell'8,1 %. Quando parliamo di incrementi di occupazione dobbiamo sempre fare riferimento alla piccola e media impresa, più la piccola che la media, perché le medio grandi imprese non sembrano espandere la loro base occupazionale perché l'excelsior rileva un più 0,4 % che tutto sommato non è molto significativo. Questo in gran parte è conseguenza di decentramento di fasi produttive o di servizio, ritenute meno strategiche, verso aziende piccole o ad elevata specializzazione. Comunque la difficoltà di reperimento di lavoratori dipendenti riguarda la media nazionale, ma può essere spalmata anche a livello locale naturalmente con qualche variazione di cifra, comunque la media nazionale è di quattro assunzioni su dieci, a conferma proprio di questo divario che esiste tra domanda e offerta di lavoro appunto come dicevo con chiare differenze su scala. Si tratta di figure strettamente legate ai processi produttivi, quindi operai specializzati, e anche generici alle quali si affiancano anche, in qualche caso, le figure intellettuali. Un dato che viene enfatizzato dall'Excelsior è che c'è un chiaro orientamento delle imprese verso la qualificazione e l'aggiornamento continuo delle risorse umane, viste come fattori in grado di generare vantaggi competitivi sia da parte delle grandi imprese che di quelle di piccole dimensioni. Per il 40 % delle assunzioni programmate per il 2002 si ritiene infatti indispensabile investire in formazione subito dopo l'ingresso in azienda. non si tratta di semplice affiancamento a manodopera esperta, ma soprattutto di corsi formalizzati realizzati all'esterno o all'interno dell'impresa stessa. L'incremento delle assunzioni per le Marche è del 3,9 % con incrementi spalmati tutte e quattro le province. Abbiamo un più 4,1 % per la provincia di Pesaro, 3,6 % sia per Ancona che per Macerata, il 4,2 % per la provincia di Ascoli Piceno. La diversificazione percentuale delle assunzioni previste, rileva che le percentuali maggiori si concentrano nelle figure degli operai specializzati, dei professionisti della vendita e dei servizi e dei conduttori di impianti e di macchine, quindi operai specializzati, senza peraltro trascurare del tutto, anche se percentualmente inferiore agli altri, il dato del personale non qualificato perché ripeto quando si parla di esigenze di personale qualificato, particolarmente qualificato per certi servizi è vero, ma è anche vero che alcune specializzazioni le aziende intendono portarle avanti al proprio interno. Da ultimo vorrei farvi vedere, sempre in relazione a Macerata con riferimento ai livelli di istruzione, sempre avendo come riferimento il totale di assunzioni 4019 previste dall'Excelsior per il 2002, che la concentrazione maggiore degli assunti ha scuola dell'obbligo che pure non da, per ammissione generale, delle competenze specifiche, ma il 50,8 % delle nuove assunzioni avverrà in questo ambito poi c'è un 23,1 % di assunzioni con qualifiche professionali e un 20 % di diploma di scuola media superiore. Naturalmente il titolo universitario è al 5,3 % che

non è un dato disprezzabile perché comunque rispetto al passato è un dato in crescita, d'altra parte ovviamente non può esser paragonato all'esigenza delle altre figure professionali. Quindi potremmo concludere che, se da una parte, sotto il profilo quantitativo noi dobbiamo riscontrare una situazione delle forze di lavoro, dei livelli occupazionali, specialmente in relazione alla nostra regione e alla provincia di Macerata, certamente negli ultimi tempi lusinghiera, per non dire abbastanza positiva, è chiaro che sotto il profilo qualitativo i problemi che ho toccato, ma che hanno toccato anche i relatori che mi hanno preceduto cioè i problemi sostanzialmente delle esigenze delle aziende che non trovano, non riscontrano sul mercato determinate figure professionali restano tutti. Quindi il messaggio che dobbiamo lanciare alle imprese, allo stato, alla regione e a tutti gli enti e istituzioni che si occupano di questi problemi, è quello di cercare di innalzare la soglia della corrispondenza tra domanda e offerta di lavoro per mantenere inalterata anche la competitività della piccola e media impresa, soprattutto di quella marchigiana e quindi anche di quella maceratese.

Giorgio Galeazzi

Docente Università di Macerata

Lo scopo del mio intervento è quello di integrare l'analisi territoriale che è stata presentata prima dai miei colleghi in particolare approfondendo il discorso relativo al ruolo delle medie imprese. Lo spunto mi è dato dall'indagine Mediobanca ed Unioncamere, che hanno effettuato una riclassificazione dei dati di bilancio delle medie imprese italiane. Abbiamo fatto una conferenza su questo argomento due settimane fa con la presentazione ufficiale ed in quel contesto avevo preparato una presentazione finalizzata ad analizzare la relazione sviluppo crescita e redditività delle medie imprese. Per questa presentazione di oggi, invece, ho preparato una serie di elaborazioni che dovrebbero servire per verificare la situazione della consistenza patrimoniale delle medie imprese, la loro capacità di investire, quindi acquistare macchinari, impianti e di conseguenza di crescere, le origini dei finanziamenti per la loro attività di investimento, fonti interne e fonti esterne. Comincio con due parole relative alle caratteristiche di queste indagini, per capire a cosa si riferiscono questi dati: per medie vengono intese quelle imprese che devono rispondere ad un doppio requisito cioè un numero di occupati da 50 a 499 e un fatturato dovrebbe essere dai 25.000 euro ai 150.000. Quindi un gruppo di imprese che non rientra probabilmente nel campione utilizzato prima per l'analisi del distretto. Questo gruppo di imprese che viene fuori dall'indagine Mediobanca è un gruppo di imprese che nel tempo è eterogeneo nel senso che la tecnica seguita da Mediobanca è quella di utilizzare ogni anno il numero di imprese che rientrano nei due requisiti che vi ho detto il che significa che, quando noi andiamo a fare un confronto nel tempo, i dati variano sia perché variano i dati di base, ma anche perché varia il numero delle imprese. Questo è il motivo per il quale i dati, lavorando con Mediobanca, sono stati rielaborati in modo da avere un insieme omogeneo nel tempo per cui i dati che illustrerò sono, almeno per le Marche e per la provincia di Macerata, stati rielaborati allo scopo di avere un campione omogeneo nel tempo cioè più che un campione un censimento omogeneo nel tempo. Chiaramente quando noi scendiamo ad un livello disaggregato questo problema diventa sempre più grave, quando invece lavoriamo a livello molto aggregato il numero delle imprese varia di meno. Propongo due tipi di indici: il primo rapporto capitale netto immobilizzazione nette, attivo immobilizzato netto, questo rapporto che nel nord-est è 0,87 nel 1988 passa a 0,89 nel 1999, quindi questo indicatore da la consistenza patrimoniale delle imprese cioè ci fa vedere in che modo il capitale netto cioè il valore dell'impresa copre gli attivi immobilizzati netti cioè i macchinari, impianti e tutte le attrezzature che l'impresa utilizza. Il secondo indicatore più specifico, nel senso che non comprende in generale tutto l'attivo immobilizzato netto, ma le immobilizzazioni materiali nette, la differenza è data dalle partecipazioni in attività immateriali che costituiscono una quota minore. Come vedete nel nord-est il rapporto è 1,2-1,16 il che significa quindi che il patrimonio netto delle imprese copre del 12% cioè il totale delle immobilizzazioni materiali nette cioè i macchinari, impianti, attrezzature che le imprese utilizzano al netto degli ammortamenti. Passiamo al centro NEC ricordandoci che per centro NEC noi intendiamo sostanzialmente tre regioni: Marche, Umbria e Toscana, in quanto l'Emilia fa parte del nord-est in questa classificazione. Il centro NEC ha una situazione leggermente migliore 0,90, ma tende a scendere, 0,85 nel periodo

successivo. Il sud è in una situazione leggermente migliore, ma non tanto. Le Marche si presentano in una situazione che è evidentemente migliore rispetto al resto; il rapporto capitale netto attivo immobilizzato è quasi uguale all'unità, tende anche qui a scendere, come abbiamo visto nel centro NEC. La provincia di Macerata ha un rapporto capitale netto di immobilizzazione superiore ad uno, quindi le medie imprese hanno un rapporto capitale netto sulle immobilizzazioni abbastanza elevato, addirittura il capitale netto sulle immobilizzazioni nette è dell' 1,56, quindi la situazione è abbastanza buona. Adesso vorrei passare al problema del finanziamento cioè veder come l'attività dell'impresa e i suoi macchinari e impianti vengono finanziati. Il primo aspetto che vediamo è relativo all'indebitamento: nell'nord-est il rapporto debito a breve sul capitale netto, è circa 80%. Normalmente tutte le imprese hanno un indebitamento molto elevato a breve, quello a lungo è 0,39-0,43, quindi qui abbiamo debiti a breve e debiti a lungo rapportati al capitale netto. Passiamo al centro: la situazione è abbastanza simile con una tendenza al centro NEC ad un maggior indebitamento sia a breve che a lungo termine. Il sud e le isole sembrano meno indebitate, probabilmente hanno finanziamenti ad hoc e quindi si trovano in una situazione, in termini di debiti, meno pesante. La situazione delle Marche è abbastanza simile a quella precedente solo con una tendenza alla crescita dell'indebitamento a breve termine. Le imprese della provincia di Macerata hanno un indebitamento iniziale abbastanza simile a quello delle altre province della Regione, ma con un miglioramento nel tempo più recente e con una tendenza a spostare probabilmente l'indebitamento più sul lungo termine che sul breve. Questo è chiaramente un aspetto importante, in quanto sappiamo che gli investimenti, l'andamento degli investimenti, è il principale indicatore della crescita delle imprese, della crescita della loro capacità produttiva e soprattutto ci indica il veicolo principale attraverso il quale le imprese introducono progresso tecnico nella loro attività. Il tasso di investimento, cioè il rapporto tra l'investimento e le immobilizzazioni materiali nette, nel 1990 è stato del 26%. Nell'altra colonna abbiamo invece il rapporto tra autofinanziamento e livello degli investimenti. L'autofinanziamento è, sostanzialmente, dato da utili non distribuiti e accantonamenti o per fondi di quiescenza o per fondi di ammortamento, quindi sostanzialmente la liquidità che si crea all'interno dell'impresa rapportata al livello degli investimenti. A questo riguardo c'è un certo equilibrio nel senso che la quota dell'autofinanziamento è abbastanza elevata comparata con quella degli investimenti. Nel centro troviamo una situazione abbastanza simile con un tasso di investimenti del 22/24%, quindi la situazione non diverge molto. Nelle Marche sembra che la situazione è abbastanza buona perché si registra un tasso di investimento dello 0,28% superiore alla media del centro NEC, e anche il grado di autofinanziamento è abbastanza elevato e equilibrato rispetto agli altri settori. Per quanto riguarda la provincia di Macerata c'è un dato abbastanza interessante; la quota è addirittura il 40%, leggermente scesa al 33, ma si tratta sempre di livelli estremamente elevati rispetto alle media delle altre regioni, quindi una realtà che spinge verso la crescita delle imprese, verso il miglioramento delle imprese. Questo dato è ulteriormente reso favorevole dal discorso dell'autofinanziamento; l'autofinanziamento è elevato ed è andato crescendo. Il rapporto è cresciuto anche perché è diminuito il denominatore, sono diminuiti gli investimenti però siamo a livelli abbastanza buoni, abbastanza elevati, quindi il discorso degli investimenti mi sembra abbastanza favorevole per la nostra provincia. Il passo successivo che vorrei fare è quello di vedere quale sono le conseguenze degli investimenti cioè perché si fanno investimenti? Si fanno investimenti per migliorare la produttività delle imprese principalmente, vediamo quindi la dinamica della produttività: in que-

sto caso i dati che vi presento non sono dati riferiti al singolo anno, ma sono variazioni nell'arco di tempo in cui abbiamo disponibili i dati, cioè il '96-'99. Primo dato, il valore aggiunto: nord-est un aumento valore aggiunto dell'11,3 che si associa con un aumento di occupazione di 8,9 punti, il che significa in termini di produttività del lavoro un aumento di produttività del 2,4 che va confrontato con il costo del lavoro che è salito di 5,6 punti, il che significava chiaramente, in termini di costo, un certo deterioramento. Nel centro NEC la crescita del valore aggiunto è stata inferiore, ma sono aumentati in modo sensibile i dipendenti il che, in termini di produttività significa una produttività media più bassa cui si associa un costo del lavoro che sale di 4,3. Questo è probabilmente conseguenza di una diversa politica industriale seguita tra il nord-est e il centro; nel nord-est si è puntato più ad una crescita basata sull'impiego di macchinari, impianti e produttività con un contenimento nella crescita dal lato dell'occupazione, mentre nel centro NEC la crescita è più ad alta intensità di lavoro. Nelle Marche l'aumento di valore aggiunto è dell'11,3, uguale a quello del nord-est, ma con un aumento di dipendenti molto più sensibile il che fa contenere la produttività media all'1,1 cui si associa un costo del lavoro in crescita di 6,5 punti. Questo un po' rispecchia il discorso che veniva fatto prima cioè nel senso che questa quasi piena occupazione implica la necessità di salari più alti, una cresta salariale maggiore della media. E questo si nota anche meglio nella provincia di Macerata dove il valore aggiunto è cresciuto notevolmente - 13,2 - cui si associa una crescita di dipendenti - 7,7 - e un notevole aumento di produttività di 5,5 punti. Il costo del lavoro è anche superiore, quindi, evidentemente, si punta su un impiego di lavoro di alta qualità che costa di più è che è sempre più scarso. Questa analisi che ho presentato verifica le condizioni della situazione economica dal lato dell'offerta, cioè dal lato della produzione, ciò che succede poi per l'impresa in termini di risultato economico, di utile, dipende da come queste variazioni di produttività si impattano con le condizioni del mercato cioè come vanno i prezzi dei prodotti, cosa che non conosciamo. Naturalmente dai dati di bilancio questo non può essere dedotto cioè non posso sapere come è andato il livello dei prezzi di questi prodotti. Posso però in qualche modo dedurlo andando a vedere come è andata in termini di profitto, di margine operativo e questo ve lo faccio vedere, per chiudere rapidamente la mia presentazione, semplicemente in funzione della provincia di Macerata. Il margine operativo netto, cioè il margine sull'utile industriale delle imprese, è andato crescendo nella provincia di Macerata, quindi evidentemente questi aumenti di produttività sono accompagnati anche con condizioni di mercato che hanno consentito di avere una crescita nel margine operativo che è arrivato all'8%. Il risultato di esercizio, naturalmente, è più basso perché dipende principalmente dagli oneri finanziari che gravitano sul risultato stesso, però si tratta sempre di risultati abbastanza interessanti. Ho poi calcolato il peso relativo delle imposte che pesano dal 2,6 fino al 3,6, quindi è una tendenza crescente, ma nonostante questo, l'andamento del risultato netto, tolte le imposte, si mantiene abbastanza elevato. Il quadro che emerge da questa analisi, ripeto riferita alle medie imprese nella provincia di Macerata, è abbastanza positivo sia in termini di prospettive di crescita, dati i livelli di investimento, sia in termini di capacità di autofinanziarsi e quindi di mantenere una crescita sana delle imprese stesse. Naturalmente poi si tratterà di vedere nei mercati come le imprese riusciranno a realizzarsi.

Augusto Magi

Direttore della Banca d'Italia

Mi soffermerò, dando alcuni dati sui principali aggregati creditizi nella provincia di Macerata e sulla loro evoluzione nell'ultimo periodo. Terminerò poi il mio intervento dando alcune informazioni di tipo strutturale, sempre riguardo al settore del credito che è il settore di mia competenza in questa provincia. Il rapporto impieghi e depositi a marzo del 2002, nella provincia di Macerata, è di circa il 93 %. L'incidenza dei prestiti sulla raccolta bancaria in questa provincia superano il dato medio regionale. La punta massima di tale rapporto la riscontriamo, sia in questa provincia che in regione, a marzo 2001, rispettivamente 99,21 e 87,82 %. Il rapporto in argomento è un parametro importante per valutare il supporto che il sistema bancario fornisce all'economia locale. Per quanto riguarda il finanziamento all'economia, nel corso del 2001 i prestiti alla clientela maceratese, hanno continuato a crescere, ma in modo più contenuto rispetto all'anno precedente, cioè sono cresciuti, ma sono risultati in decelerazione. Il ritmo di crescita sui 12 mesi è passato infatti dal 13,2 % del dicembre 2000 al 10,2 del dicembre 2001, questa è un aspetto su cui è opportuno soffermarsi. Il rallentamento si è ulteriormente evidenziato nel primo trimestre di quest'anno. La crescita infatti nel primo trimestre di quest'anno è risultata dell'8 %, cioè il rallentamento è proseguito. Anche a livello regionale l'aggregato creditizio ha presentato lo stesso andamento attestandosi a marzo 2002 ad una crescita molto contenuta, più bassa cioè di quella della provincia di Macerata. In regione l'incremento è stato solo del 4,6 %. La decelerazione dei ritmi di crescita è iniziata a marzo 2001, anticipando il rallentamento della domanda e della produzione che ha connotato l'economia della provincia di Macerata, così come la regione marchigiana, nel secondo semestre dell'anno. Il rallentamento è proseguito anche nel primo trimestre del 2002. A partire dalla seconda metà del 2001 infatti l'incertezza del quadro economico, in parte da riconnettere ai fatti terroristici dell'11 settembre, ha provocato per l'industria manifatturiera locale, come anche a livello regionale, una situazione produttiva di tipo riflessivo a fronte di una domanda in decelerazione sia estera che interna, gli andamenti creditizi riflettono gli andamenti dell'economia reale. Il rallentamento si è concentrato nella componente più sensibile alle vicende congiunturali, quella a breve termine che è aumentata solo del 5,9 % contro un 16,5 % del marzo 2001. La dinamica dei prezzi a medio e lungo termine non ha invece mostrato scostamenti significativi, questo è un altro dato importante. Per l'industria manifatturiera e, in particolare, per i prestiti a favore del settore tessile calzature ed abbigliamento che rappresenta circa il 20% dell'erogato alle imprese, questi prestiti hanno mostrato un rallentamento piuttosto consistente attestandosi a marzo 2002 al 4,6 %. Sopra la media sono risultati invece i tassi di incremento dei prestiti concessi alle imprese di costruzione con il 9,3 % in più a marzo del 2002 e questo è un altro aspetto molto interessante e, in qualche modo, da riconnettere ad una prospettiva che è sempre più a breve termine. Assai elevata è risultata la crescita delle operazioni di leasing di circa il 44 %, in gran parte leasing immobiliare per l'influenza della normativa fiscale. C'è da dire che comunque, in questo quadro, la condizione di offerta creditizia alle imprese è risultata distesa, non ci sono state tensioni, il rapporto tra credito utilizzato ed accordato non ha subito scostamenti significativi. Importanti sono state per quanto riguarda l'attività bancaria,

l'erogazioni fatte alle famiglie consumatrici: a marzo 2002, l'erogazioni alle famiglie sono aumentate del 12,6 % rispetto i 12 mesi precedenti, grazie in particolare al contributo delle operazioni di mutuo per la casa, che, seppure in rallentamento rispetto al 2000, sono cresciute del 16 % nello scorso anno e continuano ancora crescere. Il panorama che si delinea è quindi positivo: è migliorata la qualità degli impieghi, i prestiti in sofferenza, dove per prestiti in sofferenza si intendono i crediti nei confronti di soggetti in stato di insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili, sono diminuiti del 7,2 % un po' meno rispetto a livello regionale, dove questo parametro è stato dell'11,6 %, probabilmente a causa di fenomeni di pulizia che stanno facendo le banche e di cartolarizzazione. La diminuzione delle sofferenze ha interessato in modo più o meno ampio tutti i settori. Il rapporto tra l'aggregato in esame e il prestito complessivo si è ridotto passando dal 4,9 % al 4,2 %, si è ridotta pertanto l'incidenza relativa di dette operazioni anomale. Per quanto riguarda la raccolta bancaria dalla clientela residente a Macerata, il perdurare dell'andamento sfavorevole dei mercati di capitali e dell'incertezza riguardo la loro futura evoluzione hanno favorito la crescita di tutte le principali componenti della raccolta bancaria a breve, erano anni che non si verificava questo. L'incremento si è ragguagliato al 15,5 % sui 12 mesi, a marzo dello scorso anno l'incremento era di solo 4,4 %, questo è uno specchio dell'attuale situazione in cui sono molte le realtà che ci fanno riflettere. Parlando della struttura del sistema creditizio provinciale, tra la fine del 2000 e quella del 2001, non sono aumentate le banche attive sul territorio maceratese rimaste ferme a 30 di cui 12 con sede nelle Marche. È aumentato invece il numero degli sportelli, è aumentato del 7 % passando da 186 a 199, ma non è finita: a tutt'oggi se ne contano 203 di cui il 70% appartiene a banche marchigiane. A questi 203 sportelli si affiancano 20 negozi finanziari, quelli dei promotori, e vi anticipo che attualmente sono oggetto di esame ulteriori dieci stanze per l'apertura di altrettanti sportelli di cui una avanzata da un istituto di credito non ancora presente in questa provincia. Si può pertanto affermare che il sistema bancario mantiene un notevole interesse per il territorio provinciale. Territorio provinciale che conta 57 comuni, solo 7 di questi sono privi di sportelli, si tratta comunque di realtà molto piccole con una popolazione, compresa tra i 500 e 100 abitanti. La dotazione di sportelli bancari in provincia in rapporto alla popolazione è senz'altro superiore alla media italiana: vi sono in provincia 6,6 sportelli ogni 10.000 abitanti, dato che risulta allineato a quello regionale, in Italia gli sportelli ogni 10.000 abitanti sono 5,2 mediamente. Anche la diffusione dei POS, queste nuove forme di pagamento, è maggiore rispetto al complesso del paese: ci sono 147 POS ogni 10.000 abitanti in provincia a fronte di 134 per l'intera Italia, siamo comunque un po' più bassi rispetto al dato regionale che ne conta 160 ogni 10.000 abitanti. Per concludere richiamo tutti ad una riflessione che si collega con cose che sono state enunciate questa mattina. Se per la rete tradizionale la dotazione provinciale appare più consistente di quella nazionale, la situazione si inverte quando si passa agli strumenti maggiormente innovativi. I servizi telematici destinati sia le famiglie che alle imprese sono meno diffusi. La forte crescita avutasi nel biennio 2000-2001 ha solo parzialmente colmato questo divario, c'è una tendenza alla crescita, ma siamo ancora al di sotto. Alla fine del 2001 in provincia si avevano 8,7 collegamenti ogni 100 famiglie contro 12,2 dell'intero paese e 9,2 in regione. Per le imprese, alla stessa data, vi erano sei collegamenti telematici ogni 100 imprese, 15,2 in Italia e 9 in regione. Si può quindi affermare che il sistema bancario maceratese appare adeguato alla fornitura di servizi tradizionali, occorre invece consolidare l'interesse della popolazione e delle imprese verso i servizi più innovativi

Enzo Rullani

Docente Università di Venezia

Oggi abbiamo avuto, forse per la prima volta da quando discutiamo dell'economia della provincia di Macerata, una rappresentazione abbastanza nitida di quello che è successo con dei dati su cui si dovrà lavorare per approfondirli, per chiarirli, ma che ci danno già l'idea dell'evoluzione avvenuta, in questi anni, a livello di sistema economico. Questo è abbastanza importante perché, nello sviluppo economico italiano, basato sulla piccola impresa, sui distretti, su sistemi territoriali diversificati, lo sviluppo non è subito evidente. Se noi andassimo a cercare i vari documenti programmatici, le varie deliberazioni preventive di enti, associazioni, istituti statistici scopriremmo che lo sviluppo non ha mai preso la strada che era scritta in quei documenti, quasi mai. Lo sviluppo è avvenuto in modo sorprendente e anche in questa provincia ha preso una strada che non era in qualche modo prevista. Noi lo scopriamo dopo e questo scoprirlo dopo è molto importante perché entriamo, penetriamo al di là della barriera del mito, della barriera dei fattori generici per cui non si riesce bene a capire qual'erano le forze che hanno mosso davvero questo sviluppo. I miti sono sempre molto pericolosi, anche i miti dell'abilità imprenditoriale, i miti della laboriosità del territorio, i miti del dolce clima marchigiano. Bisogna capire cosa c'è al di là di miti e questo ce lo dicono i numeri e i numeri che abbiamo visto stamani ci dicono già qualcosa, vorrei partire da uno solo di questi numeri come punto di partenza, il numero che ci ha fornito Brisighelli. Lo sviluppo, dal '51 in poi è consistito in un trasferimento massiccio di occupati dall'agricoltura in altri settori. Metà della forza di lavoro, il 50% è passato da occupazioni agricole ad occupazioni in gran parte industriali e in parte terziarie. Si capisce che questo trasferimento ci dà una chiave importante per lo sviluppo perché se si trasferisce una persona da un settore dove la produttività è cento ad un settore dove la produttività media è 300, è evidente che la dilatazione e la crescita di attività industriali, capaci di stare sul mercato, genera un incremento di produttività e di produzione che è il fattore determinante dello sviluppo di questa economia. Quello che voglio dirvi è che lo sviluppo ha potuto contare fino ad oggi su una risorsa che oggi non c'è più e cioè la riserva di manodopera agricola. Quando è cominciata la crescita dei settori industriali della fascia adriatica e dentro questa fascia adriatica c'erano le Marche e la provincia di Macerata, l'elemento chiave dello sviluppo è stato avere una disponibilità di manodopera agricola che si potesse mettere a lavorare su macchine moderne a fabbricare prodotti non particolarmente sofisticati. Noi abbiamo un meccanismo di sviluppo che certo sfrutta l'intelligenza dell'imprenditore, la sua capacità di rischiare, la sua voglia di riuscire, insomma che sfrutta i soliti meccanismi che noi conosciamo dello sviluppo, ma la benzina di questo sviluppo è la capacità di trasferire metà della forza lavoro da un settore a bassa produttività, dove la gente era sotto occupata a settori a produttività normale non alta, ma sempre molto più elevata della produttività che c'è in agricoltura. Ecco la grande benzina dello sviluppo quantitativo, perché quantitativo? Perché qui non si tratta di inventare cose nuove, di fare delle innovazioni che creano una tipologia di produttività particolare rispetto a quella che si fa a Bologna o che si fa a Modena o che si fa nel nord-est. Nello sviluppo quantitativo l'elemento fondamentale è la facilità con cui si accresce la produttività facendo lavorare la gente che prima produceva 10 volte meno perché stava in

settori a bassa produttività. Ecco come si cresce, ecco come si genera produttività. Ora non vorrei che questo facile creasse equivoci, prima di tutto nessuno se lo aspettava e quindi è una cosa sorprendente, in secondo luogo chi è riuscito a farlo ha avuto un grande intuito, ha capito che questa cosa si poteva fare, ha rischiato del suo ed è stato bravo. Certamente non è un demerito imprenditoriale, ma è stato bravo ad usare un meccanismo di sviluppo relativamente semplice: prendere i lavoratori a bassa produttività e metterli in uso con tecnologie ricevute da fuori ad alta produttività. E questo lo possiamo chiamare sviluppo quantitativo proprio perché quello che genera, quello che manda avanti la macchina è l'aumento degli occupati, dei metri quadri, dei carichi ambientali che vengono resi disponibili al sistema produttivo industriale. È l'industria, la manifattura che con la sua meccanizzazione codificata, standardizzata, portata in gran parte da fuori e che è facile interiorizzare, permette di fare questo tipo di sviluppo estensivo, quantitativo. Ebbene perché dico che questo è il punto di partenza per la nostra riflessione? Per due motivi che adesso cercherò di motivare un po' più dettagliatamente, il primo è questo: perché questo tipo di sviluppo è finito. La riserva, la benzina che lo alimentava non c'è più e da oggi in poi le cose diventano molto più difficili, non basta fare il capannone, non basta fare la macchina, non basta prendere gente che lavorava a bassa produttività e metterla ad un lavoro a più alta produttività. Bisogna inventarsi dei modi per aumentare la produttività, sviluppo intensivo cosa molto più difficile, bisogno di qualità invece che di quantità e questo ci mette su una strada in salita: non ci bastano i buoni risultati che sono stati testimoniati stamattina perché sappiamo che quei risultati vanno su una strada in salita e dobbiamo attrezzarci per fare la strada in salita., Il secondo motivo è che questo sottolinea i caratteri quantitativi dello sviluppo passato ci dà la possibilità di distinguere tra quantità e qualità e quindi di porre una distinzione che stamane ancora secondo me non è stata fatta in maniera sufficiente, tutti ne hanno parlato, ma non è stata al centro delle nostre riflessioni. Non tutte le domande che hanno le imprese, non tutti i bisogni e le esigenze che le imprese rivolgono al territorio sono giuste, alcune di queste esigenze non sono altro che la replicazione degli schemi di un sviluppo quantitativo che non ha più chances per il futuro. Dobbiamo cominciare a capire che non basta più fare un'indagine e domandare alle aziende di quale tipologia di lavoratori hanno bisogno, perché le aziende risponderanno in gran parte che hanno bisogno dei soliti lavoratori con cui hanno fatto i soldi negli ultimi vent'anni e quei lavoratori non ci sono più, a meno che non li fabbrichiamo in provetta o li facciamo venire con l'immigrazione. Quindi non possiamo prendere la domanda delle aziende come se fosse la giusta via, la giusta via dobbiamo crearla distinguendo tra quantità e qualità, la quantità è una strada in salita, la qualità anchessa è in salita, ma è ancora percorribile perciò dobbiamo incrementarla con degli investimenti che vanno in quella direzione. Lo stesso vale per gli investimenti: mica tutti gli investimenti sono uguali, gli investimenti che ci portano più capannoni, più metri quadri, macchine più grandi non bastano, sono ancora investimenti quantitativi, ma non bastano per far crescere la produttività. La crescita di produttività è un fenomeno qualitativo che non è un fenomeno dimensionale, anche qui c'è un equivoco ricorrente. Ogni tanto qualcuno analizza e afferma che le nostre piccole imprese non hanno produttività, non hanno le capacità di crescita per le loro dimensioni. Questo discorso crea l'equivoco che basta crescere di scala perché le cose vadano meglio, ma la crescita della scala spesso, e anche del livello delle imprese, è un fatto quantitativo e non qualitativo. Allora piccolo o grande può andare bene purché cresca la qualità, purché noi ci troviamo in questa capacità di distinguere tra l'investimento qualitativamente buono e l'in-

vestimento solo quantitativamente buono. È in questo discrimine tra quantità e qualità che sta l'elemento della politica industriale: la politica industriale è un intervento che le istituzioni fanno sul sistema locale e il protocollo di intesa che è stato firmato tra autorevoli strutture istituzionali di questa provincia ne è un elemento importante, è un intervento che fanno sul sistema industriale perché si devii da una traiettoria spontanea che è stata seguita fino ad adesso, che è quella quantitativa e cominci invece ad investire per andare in una direzione di incremento di qualità. Gli stessi lavoratori che lavorano ciascuno singolarmente producono di più perché sono più istruiti, più formati, hanno più possibilità di imparare nel lavoro che fanno e questo significa che si fa più ricerca, più marketing, più investimenti immateriali in marchi, in commercializzazione, in design, in servizi, anche questo è un elemento importante. Un settore fondamentalmente manifatturiero oggi ha bisogno non di far crescere ancora la manifattura, ma di difendere la manifattura che ha. C'è bisogno, quindi, di fare incremento, investimento nelle cose che aumentano la qualità di questo investimento e quindi investire in intelligenza manageriale e in intelligenza professionale. Attivare questa strategia richiede un intervento delle istituzioni, richiede cioè che le istituzioni scendano in campo, che facciano una scelta, che siano capaci di un comportamento che prevede il problema e non aspetta di trovarsi di fronte alla realtà della mancanza di risorse. Bisogna deviare prima perché anche se il sistema poi si adatta lo stesso, subisce una crisi e bisogna prevenire l'elemento della crisi e mettere il sistema su una strada sostenibile. Credo che questo sistema, come ci hanno mostrato i dati di Galeazzi, di Magi, come ci hanno mostrato anche i lavori che sono stati fatti sul distretto da Torrisi e gli altri, è un sistema reattivo, che ha molto investito ed è cresciuto più che in altre parti. Adesso la domanda successiva è: ma quanto è cresciuto in qualità e quanta è cresciuto in quantità? Quanti di questi investimenti vanno in direzione della qualità e quanti in quantità? Credo che sia insufficiente la parte qualitativa anche se possiamo essere più che soddisfatti della parte quantitativa e quindi si tratta di fare un'inversione di marcia. La deviazione nasce da due esigenze fornire servizi e lavoro addizionale. Due cose molto impegnative e molto complesse che avrebbero ricadute sociali difficili e che quindi è meglio non immaginare come unica benzina dello sviluppo. Dobbiamo diventare consapevoli del fatto che se vogliamo che lo sviluppo non crei un conflitto tra l'interesse delle popolazioni, cioè l'interesse di chi rappresenta il territorio, quindi sindaci e province, e l'interesse invece di chi rappresenta le categorie economiche, cioè gli imprenditori, le società imprenditoriali e forse anche la Camera di Commercio come rappresentanza del mondo produttivo in generale, se non vogliamo che si crei uno scontro tra chi rappresenta il territorio e chi rappresenta le imprese, dobbiamo essere consapevoli che si deve disinnescare una mina. La mina è la divergenza di interessi proprio sul terreno dello sviluppo quantitativo perché, mentre una volta le popolazioni lo accettavano come una liberazione dalla povertà, come una liberazione dal rischio della disoccupazione come una liberazione dalla sotto occupazione agricola e quindi in qualche modo il sistema locale, il sistema politico aiutava e faceva da piattaforma perché queste fabbriche nascessero, perché queste esigenze delle aziende venissero soddisfatte, oggi dobbiamo cominciare ad avvertire che sta nascendo un vento contrario. Si evidenzia, infatti, una situazione di piena occupazione per cui è inevitabile la frattura politica tra interessi degli imprenditori e interesse della popolazione. La popolazione non ha più interesse allo sviluppo quantitativo, e finché lo sviluppo è quantitativo rappresenta una mina innescata sotto la coerenza politica, la condivisione, lo spirito di queste conferenze. Dov'è che invece ritornano convergenti gli

interessi dell'industria e della popolazione? Se lo sviluppo lo pensiamo come sviluppo qualitativo perché è vero che la popolazione probabilmente troverà comunque un posto di lavoro, ma quale posto di lavoro? un posto di lavoro migliore? un posto di lavoro con più reddito, con più possibilità d'occupazione con più elasticità mentale, e come si crea un posto di lavoro migliore se non si permette all'industria di crescere, di svilupparsi? Quindi per l'industria è importante migliorare il livello di qualificazione del lavoro tramite la formazione. La popolazione chiede posti lavoro migliori e l'industria promette posti di lavoro migliori, meno camion, meno immigrati, più intelligenza, più istruzione, più investimenti immateriali, più mestieri nel terziario, più servizi. E' questo il nuovo patto politico, è questo quello che può cementare la coesione sul territorio. Lo scambio politico passato tra popolazione e imprese era basato su un'equazione non più sostenibile, impresa che offre lavoro e il lavoratore che offre la disponibilità a consumare le risorse del territorio. Oggi questo scambio politico non si può più fare perché le risorse non ci sono più, i territori hanno sempre più difficoltà a darle, ma d'altra parte il territorio non è più interessato ad avere posti lavoro addizionali, è interessato ad avere invece una qualità maggiore e questa qualità non si può raggiungere se non c'è una sinergia tra l'industria che fa le esperienze nell'economia globale e le istituzioni che gestiscono il sistema locale, che quindi gestiscono la professionalità del lavoro a livello di base, gestiscono i servizi, gli accessi, le reti a cui è importantissimo essere connessi. Se non si è connessi con le reti territoriali non si fa parte dell'accrescimento delle conoscenze che su queste reti circolano. Quindi questo nuovo patto, tra industrie e territorio e un nuovo scambio politico, l'industria offre conoscenza e intelligenza e il territorio offre le strutture, i servizi, le cose che servono perché da queste intelligenze e conoscenze si crei sviluppo. Fattore essenziale dello sviluppo sono le reti; un territorio oggi vende quello che sa fare sulla rete ampia dei suoi fornitori e dei suoi clienti: se la rete è piccola si vende poco se invece la rete è ampia e riesce a cercare i clienti in tutto il mondo e riesce a specializzarli a legarli, a farli comunicare, i prodotti e le conoscenze del territorio aumentano di valore. Le reti rappresentano un problema di accesso, un problema di capacità, di comunicazione, un problema di linguaggi, ma anche di strade, ma anche di ferrovie, anche di telematica, anche di codificazione del sapere. Questo è quello che serve per costruire una rete ampia e tutto questo in qualche modo dipende dalla politica del territorio, costruire le reti è il primo elemento, più ampia è la rete e più le conoscenze crescono e sono utili. Il secondo aspetto è fare gli investimenti collettivi. E' che le piccole aziende hanno difficoltà a fare interventi che sono nell'interesse di tutti, ma dei quali non sono in grado di vedere un interesse proprio particolare. Gli investimenti collettivi sono un compito istituzionale. Le singole aziende faranno quello che interessa loro singolarmente, ma non l'interesse collettivo che è fondamentale perché è quello che rende il territorio un'identità diversa. Il fatto che bisogna investire sull'identità che non è solo il marchio commerciale di gruppi di settore o di distretti, ma è il rapporto tra il territorio, l'agricoltura, il cibo, il turismo, l'immagine, la coesione sociale, il fatto di lavorare in distretto, tutto questo crea come dire un investimento collettivo una risorsa collettiva che dobbiamo costruire insieme e che ciascuno poi userà perché nel mondo si va differenziati, se non si ha la differenza da vendere si vendono cose banali che hanno tutti gli altri, si deve vendere una propria differenza e questo si fa collettivamente, non si può fare individualmente. Il nuovo modo di fare sviluppo è difficilissimo che nasca spontaneamente perché bisogna che ci sia qualcuno che porta delle esperienze locali che siano in gradi di confrontarsi con esperienze globali cioè che porti da fuori delle conoscenze che qui non nascono spon-

taneamente. Allora chi crea questa relazione con il nuovo? chi mette in circolazione la provincia di Macerata con un sistema molto più ampio che sta in Germania, in Francia, in America? Bisogna concentrarsi sui giovani come veicolo di relazione, mandare la gente a studiare in America, a studiare i settori nuovi, farla ritornare qua e procurargli la possibilità di mettere su una azienda. Dobbiamo focalizzare questi tre aspetti: le reti, gli investimenti collettivi, gli start up nuovi intesi anche come giovani, come nuove idee, come nuovi settori, come nuove attività diverse da quelle che già ci sono. Credo che questi sistemi abbiano una grande capacità di capire che la quantità è finita e che si può prendere la via della qualità, che questa si deve prendere insieme non si può prendere separatamente e che questo creerà una condivisione dello sviluppo, non creerà quel conflitto di cui abbiamo parlato. Questo ci preparerà allo sviluppo dei prossimi anni perché anche tra dieci anni noi avremo questa solidarietà, questa capacità di avere interessi congiunti che non avremo più se continuiamo sulla via dello sviluppo quantitativo.

Franco Vergnano

Giornalista de "Il Sole 24 ore"

Sono un giornalista de "Il Sole 24 ore" e mi sono sempre occupato di sviluppo del territorio e di comunicazione. Quando mi è stato fatto questo invito sia io che il mio giornale lo abbiamo accolto veramente con entusiasmo perché, come sapete, noi abbiamo sempre lavorato molto sul territorio. Avevamo fatto un libro parecchi anni fa che si chiamava "gioielli bambole e coltelli" che raccontava appunto le realtà locali, le peculiarità dei vari distretti, prima ancora ci eravamo occupati della terza via italiana, del famoso sviluppo della via adriatica. Io personalmente ho fatto anche molte inchieste sul territorio e ho sempre scoperto, come diceva questa mattina il professore Rullani, delle realtà veramente sorprendenti. Un altro motivo per cui sono molto contento di essere qua è perché appunto c'è il professor Rullani che è un nostro autorevolissimo collaboratore de "Il Sole 24 ore" e i suoi articoli sono sempre molto interessanti, molto originali e danno sempre un grosso contributo al dibattito. Sapendo anche che c'erano altri professori altrettanto autorevoli, mi sono preparato e allora ho letto gli atti dell'anno scorso e devo dire che tra gli atti dell'anno scorso e tra quello che ho sentito questa mattina ho notato un grosso salto di qualità nel dibattito come anche hanno confermato le riflessioni sugli elementi che ci ha dato appunto il professore Rullani e i dati anche quantitativi che sono stati presentati questa mattina. Volevo aggiungere solo una cosa, forse orizzontale a tutto quello che ha detto Enzo Rullani questa mattina e da cui si potrebbe partire: ha fatto questa importantissima distinzione tra quantità e qualità dello sviluppo e ha detto che ci vogliono le reti, che ci vogliono dell'identità e degli investimenti collettivi e soprattutto che bisogna fare attenzione al nuovo, all'innovazione ed evitare che i sistemi muoiano di tradizione. Volevo proprio ricollegarmi a questo partendo proprio da due esempi di questa zona: in cui, se non sbaglio, c'era già negli anni '60 e forse ancora prima, un fumoso e grandissimo distretto degli strumenti musicali. Negli anni '60 la chitarra Eco era il massimo che ci potesse essere per tutti quelli che suonavano, soprattutto per tutti i giovani. In seguito all'avvento dell'elettronica e dei giapponesi c'è stato un declino di questo distretto, anche se adesso sta riprendendo e tra l'altro il marchio Eco è ritornato fuori. L'altro distretto sempre di questa zona è quello delle calzature: questo ha avuto uno grossissimo momento di sofferenza e ha dovuto cambiare pelle, però mentre prima si prendeva il camioncino e si faceva il giro dei fornitori, adesso mi dicono che ci sono gli aerei che partono la mattina per i paesi dell'est con i semi lavorati o con delle materie prime e la sera ritornano con il prodotto finito quindi anche qua ritorna quello che i professori hanno un po' teorizzato come reti lunghe e reti corte, quindi in un certo senso ha saputo rinnovarsi. Ai tre elementi di stamattina volevo aggiungere un elemento trasversale che mi sembra importante, perché giustamente le aziende devono stare sul mercato. Allora tutte le cose che sono state dette bisogna cominciare a metterle veramente in pratica. Perché come è stato detto questa mattina le vostre aziende della zona scoppiano di salute, anzi addirittura se ci fosse qualche professore esperto di finanza direbbe che c'è una cattiva locazione del capitale, nel senso che forse dovrebbero indebitarsi un po' di più, essere più esposte. Avendo qui alla mia destra un imprenditore che non devo presentare perché lo conoscete sicuramente meglio voi di me, la prima domanda che vorrei fare è appunto questa: se più o meno

regge l'esempio dei due distretti, uno che ha subito l'internazionalizzazione e la globalizzazione, quello degli strumenti musicali, e l'altro invece mi sembra che abbia saputo cavalcare che questa globalizzazione e addirittura esportare un distretto industriale in Romania.

R. Guzzini

Imprenditore

La nostra azienda ha sempre cercato di trovare delle filosofie che potevano contraddistinguere e personalizzare in qualche modo il prodotto realizzato. C'è stato un grosso sforzo nel capire che il prodotto, almeno in quella fase, era importante che avesse una peculiarità essenziale, oltre all'efficienza e all'efficacia, avere un design: ci siamo legati fortemente ad un nuovo concetto della produzione stessa, quella legata al design che in quell'epoca era molto richiesto. Da lì è nata la cultura dell'impresa, la cultura basata sul design, sulla tecnologia e sulla ricerca del progresso tecnologico, infatti, da una tecnologia molto artigianale, perché dopo le prime esperienze imprenditoriali fatte con dei manufatti per la tavola, si è passati già nel '36 a produrre con del materiale nuovo, chiamato plexiglass, gli stessi prodotti. Questo ci ha dato la possibilità di entrare in una filosofia di prodotto molto diversa, molto innovativa. Ed è stata la rampa di lancio che ci ha permesso di fare impresa e di crescere stando attenti nel porre nella produzione un qualche cosa che contraddistingueva la produzione di Guzzini. Questa ci ha dato una grossa potenzialità e una grossa cultura di base che ancora oggi manteniamo, perché i nostri prodotti sono anche oggi molto supportati dal design, ma soprattutto dall'evoluzione tecnologica che cerchiamo sempre di seguire.

Si è mantenuta quella che è la produzione della casa madre per stoviglie e per la tavola, questa è la parte storica che oggi ancora teniamo e ci auguriamo abbia ancora degli sviluppi, cercando anche qui di diversificare secondo quello che era il concetto iniziale. Per l'altro tipo di produzione siamo entrati in un settore molto più tecnologico che è quello dell'illuminazione, che può sembrare banale come discorso, ma siamo convinti che noi per primi non conosciamo ancora quelli che potrebbero essere i limiti della illuminazione. Chiamiamola illuminazione perché è un termine conosciuto e facile da capire, ma dietro all'illuminazione c'è la luce che neppure noi conosciamo quanto possa essere influente, quanto possa essere determinante nella vita dell'uomo, non solo fisica, ma anche psicologica e qui, dove attraverso uno staff di ricerca molto evoluto facciamo approfonditamente tutti quegli studi che possano dare ai nostri apparecchi, una funzione più specifica per il bene della vita. Infatti abbiamo prodotto uno slogan che è diventata campagna promozionale, in inglese, ma la dice lunga perché dice: "better light better life" che significa luce migliore, luce giusta vita migliore.

Gabrielloni

Imprenditore

Lo strumento musicale è stato uno dei prodotti caratteristici per tantissimi anni dell'economia marchigiana. È stato uno di quei prodotti prontamente imitato nel momento del suo maggiore splendore. Abbiamo avuto a cavallo degli anni '60-'70 una concorrenza fortissima, soprattutto localizzata in quello che poteva essere il prodotto alla base della piramide, dell'est Europa che naturalmente operando con un regime di economia protetta, ha avuto gioco facile nel difendersi da concorrenti spietati a livello mondiale. Si è aggiunto a questo poi la Cina che ha contribuito a dare, non un colpo di grazia, però una forte modificazione al nostro settore. Che cosa è rimasto? Ci siamo sempre più spinti verso quella che era l'apice della piramide, cioè abbiamo cercato sempre di specializzare il nostro prodotto, di rendere sempre più distante quello che poteva essere il gap tecnologico. Ovviamente questo ha portato ad un impoverimento generalizzato del settore: cioè se prima le nostre aziende occupavano centinaia di dipendenti a cavallo degli anni '70-'80, di tutto questo non è rimasto quasi più niente, quindi dobbiamo dire con sincerità che non è più settore trainante come lo era stato fino agli anni '50. Quello che ha lasciato questo settore, è stata una cosa molto semplice: stamattina quando il dottor Seri presentava lo studio fatto non è stato messo nella dovuta luce che dalla fisarmonica sono nate tantissime cose. La fisarmonica raggruppa tutta una serie di tecnologie che vanno dalla lavorazione del legname, all'impiego della plastica, all'impiego dell'elettronica, all'impiego dei prodotti metallici e, senza annoiare e fare un lungo elenco, bisogna dire che impiega tantissime materie, tantissimi materiali che hanno generato nel tempo delle specializzazioni oppure un indotto che poi trasferendosi dalla fisarmonica ha potuto trovare applicazione in altri campi. Non chiediamo ringraziamenti da parte di nessuno, però possiamo dire che ha avuto un effetto positivo nel trasformare quello che è stato presentato come il distretto multi settoriale di Osimo Castelfidardo Recanati. Per quanto riguarda la fase attuale, lavoriamo soprattutto in una nicchia di mercato su un prodotto notevolmente specializzato e richiesto in tutto il mondo, abbiamo la capacità così di raggiungere anche mercati lontanissimi, semplicemente sfruttando, quella che è stata la fama della nostra area. Tutti oggi riconducono a Castelfidardo quella che è la localizzazione ideale dello strumento musicale fisarmonica. La mia esperienza è comune a tantissimi imprenditori, mi sono trovato dopo il corso scolastico, impiegato in un'azienda che sinceramente più che una azienda era quasi un laboratorio nel senso che lavorando in un campo tradizionale mi aveva dato modo di applicare quella che era la preparazione scolastica. Per cui si è trattato di appassionarsi a questo lavoro fino poi a trovarmi ad essere responsabile e proprietario di questa azienda, soprattutto animato da quello che era un po' la passione e anche, vorrei dire, l'ambizione personale, perché credo che ci devono essere anche delle motivazioni psicologiche che ci spingono a fare delle cose importanti.

Franco Patrignani

Rappresentante CISL

Vorrei introdurre un problema che credo sia centrale per la nostra provincia e veniva ricordato questa mattina con l'ultimo dei suggerimenti che ci dava il professor Rullani, cioè quello di seminare novità ed innovazione. Sicuramente la Guzzini è un'impresa leader che ha bisogno di servizi e li sta generando. Da tutta una serie di dati emerge come i servizi alle persone, e alle imprese sono carenti, allora dovrebbero essere gruppi di imprese come Guzzini a cominciare a pensare di creare dei servizi che possano essere utili alla propria impresa e che però possano anche essere venduti sul mercato locale. Questo tra l'altro, probabilmente ci risolverebbe il problema del grande volume o grande quantità di giovani diplomati e laureati presenti in provincia che cercano lavoro in aziende di servizi che operano in altre regioni e che invece vorrebbero lavorare più volentieri nella provincia di residenza perché conoscono la cultura e possono lavorare meglio di altri. Cercare la produzione di qualità non significa valorizzare solo gli aspetti economici, perché la qualità va intesa come tutto ciò che attiene alla sfera della cultura, della socialità, dell'umanità. Come organizzazione sindacale facciamo servizi alle altre organizzazioni sindacali, facciamo anche le dichiarazioni dei redditi: qualche anno fa andava bene se assumevamo delle o dei ragionieri, non tutti erano ragionieri, oggi quasi tutti sono laureati e quindi abbiamo riorganizzato i servizi sulla base del fatto che sono laureati. Abbiamo cominciato a fare dei corsi di formazione a completamento dell'università per questa gente perché trattino meglio con il pubblico, e se ci siamo arrivati noi sindacalisti ci possono arrivare anche gli imprenditori. Con il presente Bianchi, con il professor Sdogati e con altri professori qui presente abbiamo fatto un altro convegno a San Severino dove si parlava dell'allargamento dell'Europa ad est e questa arriva nel 2004 con forse delle grosse opportunità per le imprese che possono rispondere anche in parte alle questioni che venivano sollevate questa mattina dal punto vista quantitativo, ma poi rimangono i problemi in casa perché gli interessi dell'ampliamento produttivo e della sopravvivenza delle imprese possono non coincidere invece con gli interessi del territorio su cui queste imprese operano. Quindi c'è necessità di prevedere questi percorsi, c'è necessità di guidare, in qualche modo, l'evoluzione della qualità della produzione. Lo dicevo a San Severino e lo ripeto qui perché mi sembra più che logico. Il 2004 è arrivato e penso che dobbiamo cominciare a ragionare su come creare delle alternative cioè facendo tutti la nostra parte, dato che credo, come abbiamo dimostrato, siamo tutti interessati a mantenere questo bel tessuto produttivo che abbiamo a disposizione.

Aldo Benfatto

Rappresentante CGIL

Sono stato impressionato positivamente da molti interventi e in particolare dall'intervento del professor Rullani che ha parlato della fine di un modello di sviluppo. Condivido pienamente quello che il professore ha detto, cioè che adesso bisogna ragionare sempre più sul piano della qualità, naturalmente, mantenendo inalterati i livelli occupazionali nella nostra provincia ed evitando quelle difficoltà strutturali per quanto riguarda l'ingolfamento dell'area civitanovese con i limiti allo sviluppo che si stanno determinando, intasamento traffico e mancanza di manodopera qualificata. Bisogna ragionare nel senso del riequilibrio territoriale, programmando lo sviluppo qualitativo anche delle zone interne. Noi abbiamo degli esempi di aziende leader, come la Frau, la Gabrielli, la Fornarina, che hanno puntato praticamente su un prodotto di qualità, e, potenziando la rete di vendita, ad incrementare notevolmente le vendite. Penso al calzaturificio Fornarina che è un'impresa che nel giro di poco tempo è passata da 70 dipendenti, prevalentemente operai, a 200 dipendenti, prevalentemente impiegati in attività di marketing, fatta internamente, con una crescita del fatturato a livello esponenziale. Le grandi imprese puntano al marketing e alla qualità, ma nel momento in cui quel tipo di produzione si sposterà all'estero perché è innegabile che nei prossimi anni pezzi di produzione verranno fatti all'estero. Sta avvenendo nei suolifici dove da 450 milioni di paia di sole siamo passati a 350 milioni in un anno, credo che questo comporti conseguenze su piano occupazionale e anche produttivo di cui nessuno parla. Rispetto a questo problema, quindi, gli attori sociali, le istituzioni, la Camera di Commercio, il sindacato, la Provincia devono palesare la volontà politica di fare finanziamenti che puntino a questo, che aumentino la qualità e, soprattutto, che aiutino le imprese a reggere su un mercato che le vedono sicuramente in estrema difficoltà. Credo che bisogna puntare sulla formazione professionale, investendo nelle scuole che devono costruire le persone portatrici di una civiltà e una cultura più alte. Penso al fatto che ci sono due università in provincia di Macerata e ho la sensazione che le università siano staccate dal tessuto produttivo. E' ovvio che l'università non deve essere una scuola di formazione per lavoratori, ma non c'è dubbio che ci deve essere un rapporto molto più stretto rispetto ad oggi. Chiudo con una piccola nota polemica, se diciamo che non bisogna fare investimenti in capannoni eccetera, come possiamo pensare di andare avanti con un progetto di una strada, la 77, che prevede per il suo finanziamento dieci milioni di metri cubi di costruzioni in capannoni eccetera. Credo che sia una sciocchezza colossale che deturperà la valle del Chienti, e anche aree di altre valli della zona e sarà irrealizzabile,

Fabio Sdogati

Docente al Politecnico di Milano

Non sono molto bravo a fare domande, sono più bravo a dare risposte, se mi consentite la cattiveria. Mi chiamo Fabio Sdogati, sono anconetano, insegno al politecnico di Milano, economia internazionale. Guardavo questa preziosa sintesi di dati sullo stato dell'economia locale nel 2001 e notavo una cosa e cioè quello che è successo tra il 2000 e il 2001. La provincia di Macerata ha esportato il 14% in più rispetto all'anno precedente e l'Italia nel suo complesso il 3,5 % in più. Quindi parliamo di un rapporto 4 a 1 come potenza esportatrice in valore ovviamente non in quantità. Poi vado a vedere la disaggregazione per paesi e guardo che in provincia di Macerata le esportazioni verso l'Unione europea sono cresciute di più rispetto alla media nazionale. Questo significa che Macerata risente di meno della recessione, scusate se la richiamo recessione, per andare veloce, in quanto non è una recessione. Ultima cosa dove vanno queste esportazioni? Vanno verso i paesi dell'altra Europa presumo, non avendo tempo di informarmi, presumo che questi paesi dell'altra Europa siano i paesi del centro est Europa, cioè i paesi dell'allargamento. Imparo due lezioni da questa tabella: la prima lezione è che, come abbiamo cercato di trasmettere, sette settimane fa a San Severino Marche, esiste una politica dell'Unione che è quella di garantire alle imprese l'accesso ad un mercato, sia come mercato di sbocco che come mercato di approvvigionamenti, questo messaggio lo abbiamo mandato allora, questi dati mi dicono che questo messaggio, valido per i 15 paesi dell'Unione attuale è valido anche per questa provincia. Il secondo messaggio, la seconda cosa che imparo è che, se il problema è tra vendere e produrre, questa provincia non ha un problema di vendere, questi numeri sono assolutamente sconvolgenti, non mi voglio unire al coro di tutti coloro che hanno detto quanto sono bravi i maceratesi che fanno, vendono, vincono, accumulano eccetera, però questi numeri dicono che vendere si sa vendere. E arrivo al punto centrale: Gabrielloni ha detto due cose che hanno fatto suonare delle arpe nella mia testa. La prima è stata: il nostro freno è il costo. Sostengo da anni oramai che il nostro freno è il costo, sentire un imprenditore che lo conferma mi allarga il cuore. La seconda cosa che ha detto è che il distretto è il nostro limite. Questi sono due messaggi importanti. In quel famoso articolo che citavamo già a San Severino Marche, quello che è uscito adesso sulla rivista di politica economica che è la rivista della Confindustria, noi dimostriamo che c'è un differenziale di costo di lavoro per unità di prodotto di grosso modo 4 a 1 tra l'Italia e la media dei paesi del centro Europa. Ho apprezzato moltissimo l'intervento di Rullani questa mattina, ma mi rifiuto di pronunciare quelle due parole perché sono praticamente al rifiuto fisico dopo cinque ore oramai non le uso più, però sicuramente c'è un problema di costo del lavoro per unità di prodotto. Tutte le riflessioni che noi facciamo sulla capacità di sopravvivenza delle imprese, delle imprese ad alta intensità di lavoro, delle imprese nel distretto, dei distretti, tutto questo oramai va pensato in termini di differenziali globali nei costi di lavoro per unità di prodotto. Allora Torrisi che oltre ad essere un collega è anche un amico non me ne vuole se io prendo una posizione ancora una volta estrema che dice di chiudere in fretta questa discussione sui distretti. Non sono abituato a pensare in termini di economie esterne, per me il ragionamento si ferma sempre a livelli molto elementari, obiettivo dell'impresa è la differenza fra ricavi e costi. Il problema è che di fronte a un

differenziale del costo lavoro nel settore lavoro intensivo, costo del lavoro per unità di prodotto di 10 a 1, la problematica diventa urgente, urgente da impazzire. Chiudo ringraziandovi per la vostra pazienza, ma soprattutto ridicendo al presidente Bianchi le cose che gli dissi a San Severino sette settimane fa, quando lui era un po' deluso perché erano pochi gli imprenditori in sala e io gli dissi di continuare su quella strada perché gli imprenditori sarebbero arrivati.

Enzo Rullani

Docente Università di Venezia

Per concludere rapidamente, un incontro che meriterebbe molto più spazio, si può partire dalla domanda iniziale che ha posto Vergnano, che era molto sottile e diceva: ci sono distretti che muoiono e distretti che invece crescono e si sviluppano. Che lezione dobbiamo trarre da questa compresenza di due esiti così diversi, distretti che vanno male e distretti che vanno bene? Già porre questa domanda ci pone fuori da un dibattito molto ozioso, in cui in Italia siamo specializzati, nell'immaginare che i vantaggi competitivi delle aziende, quindi la loro capacità di crescere svilupparsi dipende dalle costruzioni formali. I distretti ci sono quelli che funzionano e quelli che non funzionano. Lo stesso vale per la dimensione: le piccole imprese sono meglio o peggio delle grandi? Ma che vuol dire, bisogna guardare come sono organizzate, come funzionano, qual è lo specifico, qual è il sistema di cui fanno parte, ci sono grandi aziende che vanno bene e grandi aziende che vanno male e il discorso è valido per quelle piccole. Quindi usciamo da questo assioma che i vantaggi competitivi dipendono dall'appartenenza o meno ad alcuni schemi formali.. Se noi invece stiamo a domandarci e a sorprenderci su fattori dello sviluppo che non avevamo neppure immaginato, vuol dire che le questioni sono più complesse, sono più difficili. Tuttavia direi che per avere una struttura che funziona non si deve scegliere tra chi ha i soldi e chi ha idee, perché messe da sole nessuna di queste due cose porta risultati. Bisogna mettere insieme soldi e idee, ovvero fare i soldi con le buone idee e impiegare questi soldi per produrre altre buone idee, questo è il circuito virtuoso e su questo noi dobbiamo domandarci cosa vuol dire quantità e qualità perché cosa vuol dire quantità è abbastanza evidente, vuol dire che con pochissima innovazione, con pochissimi investimenti, in innovazione, siamo riusciti a fare un incremento di produttività perché abbiamo portato praticamente le tecnologie da fuori aggiungendole un po' e abbiamo messo al lavoro con queste tecnologie già moderne, lavoratori che erano a più bassa produttività. Lo sviluppo quantitativo in fondo come sua caratteristica sta nel fatto che se si cerca su un bilancio aziendale la voce investimento in innovazione, investimenti in intelligenza, questa voce non c'è perché queste spese fatte per rinnovare sono il cervello dell'imprenditore, le mani dell'imprenditore forse anche le mani del lavoratore che ha imparato giù in officina, in fabbrica come si fa. Però non è previsto un investimento, non c'è una deliberata programmazione i soldi in innovazione. E' vero che le aziende, ovviamente. crescendo imparano e quindi Guzzini sicuramente investe moltissima parte, come ci è stato detto, del suo fatturato in innovazione, ma la maggior parte delle aziende che nascono non passano dal principio che bisogna investire dei soldi, che bisogna in qualche modo rischiare per innovare, per fare qualcosa che si chiama innovazione. Questo modello è il modello quantitativo, ora dire che questo modello è finito significa mettersi sulla strada della qualità e bisogna domandarsi che cosa è la qualità. Credo che questa parola voglia dire che bisogna in sostanza fare tre cose importanti. La prima è che non bisogna accontentarsi di produrre un prodotto e poi venderlo a chi lo vuole, ma bisogna aumentare il valore aggiunto che si dà al cliente. Ora questo aumentare il valore aggiunto che si dà al cliente significa che un prodotto che inizialmente aveva un valore 100 per il cliente si porta a 120 a 130. Questo significa qualità, cioè questo prezzo in più che il cliente è dispo-

sto a pagare. Può dipendere da tante cose questo fatto che il cliente è disposto a pagare in più. Per le nostre piccole aziende il modo migliore di fare qualità è quello di essere flessibili e reattivi rispetto i bisogni del cliente. Quello che ha fatto spazio nei mercati internazionali a moltissime piccole aziende italiane è stato che mentre i concorrenti esteri più grandi stabilivano loro che prodotto facevano ed erano poco flessibili verso il cliente, le nostre inseguivano il cliente, gli andavano dietro, cercavano di accontentarlo e di capirlo, questa è qualità. Oggi questa qualità non è più sufficiente, ci sono almeno due qualità in più da fare rispetto a questa, che comunque rimane importante. La prima è quella di aumentare il livello di servizio: il livello di servizio non è solo essere flessibili e inseguire il cliente, il livello di servizio è cominciare a garantirgli delle prestazioni, a garantirgli tempi di consegna, a garantirgli pezzi di ricambio, a garantirgli della qualità dell'uso del prodotto, a garantirgli tutta una serie di compatibilità, di prestazioni. Quindi c'è tutto un problema logistico, organizzativo di gestione dell'ordine, di lavorare senza magazzini e quindi di gestire la catena, ed è un problema che non si affronta facilmente cioè con l'imprenditore che in qualche modo si ingegna. I piccoli da soli non possono gestire questo problema dell'aumento del livello di servizio perché il piccolo è troppo lontano dal cliente finale. Allora il piccolo ha bisogno di una catena, ha bisogno di tutta una serie di altre aziende piccole, ma anche grandi, e si tratta di trovare quindi il giusto rapporto tra l'out-sourcing e l'in-sourcing cioè il far da sé e il fare con gli altri. Allora certo che se il rapporto è come quello che ci ha spiegato Gabrielloni, cioè che il suo fornitore terzista prima vende una cosa e poi appena può strozza, è chiaro che questa cosa non può funzionare e questa catena si romperà, ma d'altra parte la soluzione qual è? Allora io non uso più le altre aziende e faccio tutto da solo? Non è possibile, il mondo è così grande che non ci riesci nemmeno se sei una grande azienda. Quindi comunque bisogna cominciare a lavorare in modo da condividere dei rischi, degli investimenti, dei progetti e gestire di più nel livello di servizio, e fare questo è uno sforzo sovrumano per le aziende piccole, perché non si possono prendere in considerazione le cifre dell'export che non dicono se l'azienda è in grado di arrivare al cliente, dicono solo che la merce va fuori della frontiera, va in mano alla distribuzione, va in mano ad un grossista, va in mano ad un trasformatore che la porterà al cliente. Oggi il valore sta nella parte a valle della catena perché è lì che si inventa il nuovo uso per il cliente. L'innovazione tecnologica come la pensiamo nei libri di testo è ancora ricalcata su modello, un po' come dire "americano", dove ci sono grandissimi investimenti in scienza, in tecnologia eccetera che poi ricadono sui prodotti. Noi italiani, tutti questi investimenti in scienza e tecnologia non li abbiamo, anche se ci piacerebbe averli specialmente a noi professori. I nostri investimenti è chiaro che non li possiamo fare per innovare, noi dobbiamo innovare negli usi, ma fortuna per noi che il valore d'uso oggi è molto più importante del valore di produzione. Mi ricordo che alla prima conferenza, uno degli esempi che feci fu che un occhiale costa al cliente 150.000 lire, mentre al produttore costa 15.000 lire. Allora il valore del prodotto è rappresentato dalle 135.000 lire che vanno dalla fabbrica al cliente, non dalle 15.000 lire e con questo vorrei rispondere al discorso del costo del lavoro in Romania di Sdogati, certamente il costo di lavoro di Romania è rilevante se noi lavoriamo su quelle 15.000 lire. Questi occhiali di Belluno se vanno a concorrere con un cinese, che fa gli occhiali più o meno come noi, gli occhiali cinesi valgono 7.000 e i nostri 15.000. Ma il punto chiave non è mica quello, il punto chiave è la capacità del produttore di stare in contatto con i clienti, di creare un valore simbolico del prodotto, la moda, la distribuzione, il livello dei servizi e di riuscire a catturare quelle 135 mila lire di valore

simbolico che è dovuto alla garanzia della qualità e della provenienza del prodotto. Quindi il primo passo della qualità è creare valore per il cliente. Con la flessibilità, lo sappiamo già fare, con il livello di servizio, dobbiamo molto attrezzarci nella catena del valore, nella struttura del valore e della commercializzazione, e con lo sviluppo del valore simbolico dei prodotti. Oggi un prodotto viene consumato, soprattutto, perché da delle emozioni, soprattutto perché ha delle capacità comunicative, pensiamo alla moda, le scarpe, i vestiti, facciamo il conto di quanto costa all'uscita della fabbrica un vestito, una borsetta, un elemento qualsiasi, è più o meno come gli occhiali, gli occhiali sono un caso un po' esagerato, ma a parte il dettaglio della cifra, non cambia la questione. Il consumatore paga il valore simbolico del prodotto e allora bisogna essere bravi a gestire il valore simbolico del prodotto e noi non siamo bravi a farlo. Sono bravi gli stilisti perché per fortuna in Italia si è creata una categoria specializzata di gente che gestisce questo aspetto. Ma noi in realtà nella parte industriale siamo dei manifatturieri, della gente che si è fatta in fabbrica e che fa un sacco di fatica a legare la fabbrica con il design, il design con la pubblicità e la pubblicità con la distribuzione. Tutta questa parte a valle della catena e rappresenta la parte cruciale, la parte critica. Non basta più andare alle fiere perché alle fiere non c'è il contatto, non si costruisce insieme al cliente finale l'esperimento. Bisogna cominciare a costruire delle comunità di riferimento per i consumatori, allora queste cose interessantissime che ho sentito prima che fa la Guzzini potrebbero essere fatte, immagino che già le facciate, con delle istituzioni, con dei "consumatori" che magari apprezzano il fatto di vedere le stelle di notte. Bisogna costruire delle comunità di persone che sviluppano dei valori, dei significati simbolici e che poi li riversano sul mercato. Ma creare valore aggiunto attraverso la qualità intesa in questo senso, riguarda pochi prodotti, poca gente, l'élite dell'industria oppure nasce da qualcosa innata nei nostri produttori nella loro totalità, nella loro massa? Ebbene ricordiamoci questo: noi viviamo in un mercato di un miliardo di consumatori potenziali, è il mercato dei paesi sviluppati, oramai questo mercato è grande un miliardo di persone, lasciamo perdere quelli che stanno fuori che poi arriveranno, ma intanto non comprano la qualità. In questo miliardo il nostro problema è differenziare il nostro prodotto, allora non pensiamo alle nicchie di piccolissime qualità perché la nicchia per definizione è piccola, pensiamo a quelle serie di nicchie di "massa" che sono il prodotto differenziato per tutta una serie di comunità di élite, di fasce di consumatori specializzati, di maniaci di certe cose che vengono reperiti in questo miliardo di consumatori e messi via via in contatto con chi soddisfa il loro desiderio. Quindi bisogna attrezzarsi per entrare in contatto con queste persone per reperirle, per trovarle, ecco la grande opportunità di Internet. L'opportunità di Internet è di sapere che c'è un signore in Australia che desidera fortemente una scarpa fatta di pelle di coccodrillo con certe caratteristiche e allora devo trovare questo signore, devo riuscire ad intercettarlo e a portargli il prodotto che cerca. Devo riuscire a costruire con lui un sogno, un'idea, un'immagine, un simbolo. È tutto questo processo oramai che crea valore, quindi credo che il primo livello della qualità sia questo, cioè produciamo più valore per il cliente e quindi dobbiamo arrivare più vicino a lui, arrivare più vicino a lui con la flessibilità, arrivare più vicino a lui con il livello di servizio, arrivare più vicino a lui con la creazione simbolica, di significati simbolici. Tutto questo è molto difficile perché non siamo abituati a fare questo, però dobbiamo necessariamente farlo, perché questo è il solo modo di creare valore con i nostri prodotti. Se noi perdiamo questo ci resta l'osso e la polpa se la prende qualche altro. Quando si parla dei servizi, della terziarizzazione, non ci interessa il servizio in generale, ci interessano questi servizi, per-

ché questi sono i servizi che poi legano la fabbrica al valore e quindi fanno la qualità. Quindi il primo elemento è questo, creare qualità per il cliente. La qualità per il cliente in che modo si crea? Bisogna fare degli investimenti in intelligenza, ecco il secondo elemento della qualità. Riconosco che c'è una politica della qualità quando qualcuno investe per fare queste cose ma bisogna capire come investire. Investire in istruzione cioè prendo gente più istruita. Il rapporto con la scuola, bellissima l'esperienza anche vostra degli stage della scuola professionale, del regalare gli strumenti musicali alle scuole, quelle sono le cose che vanno fatte perché quelle costruiscono degli investimenti che creano una sensibilizzazione, un'intelligenza del tuo prodotto, una capacità di fare le cose, una capacità di servire il mercato che è personalizzata rispetto a quella che fanno gli altri. Il punto chiave è che l'imprenditore dica: ci sono un milione di euro per fare questa cosa, o se è più piccolo ci sono mille euro per fare questa cosa, ma in proporzione si impegni, assumi il rischio e scommetta su questa differenza, perché questa è la differenza tra lui e un imprenditore che magari sta in Romania e questa spesa non la vuole fare. Allora quello che va in Romania avrà un prodotto che costa meno, l'imprenditore che non va in Romania spende i soldi per personalizzare il prodotto che senz'altro costa di più, ma che fornisce una qualità senz'altro migliore. Da questo punto di vista è molto importante che l'intelligenza non sia solo dell'imprenditore, ma è anche del lavoratore, cioè il punto chiave per cui la Guzzini preferisce rimanere qua è la qualità dei lavoratori, dei subfornitori e del sistema dell'intelligenza che sta qua, dei servizi che si trovano sul territorio. Se noi non arricchiamo questo fattore intelligenza e lo lasciamo degradare, ad un certo punto non ci sarà più motivo di pagare di più gente che sa fare più o meno le stesse cose che fanno in Romania. Quindi bisogna arricchire questa fonte di sapere, investire in questa intelligenza, investimenti pubblici per la parte che compete alle istituzioni pubbliche, investimenti privati per la parte aziendale e anche investimenti delle persone e qui c'è una cosa per il sindacato: bisogna organizzare il mercato del lavoro in modo che sia conveniente per le persone investire su se stesse. Allora questo investimento su se stessi vuol dire perdere tempo, perdere denaro, consumare orario di lavoro e sarebbe bene che nel contratto di lavoro ci fossero delle ore dedicate alla formazione, ci fosse un circuito di riconoscimento di quello che si impara. Tutto questo fa parte di una contrattazione futura naturalmente che avrà i suoi costi, ma il diritto all'apprendere è un diritto molto più importante di tutti gli altri diritti perché è quella la chiave con cui si stabilisce nel mercato mondiale del lavoro il diritto al reddito, il diritto al posto di lavoro. Ultimo elemento di qualità e ho finito: se si fanno degli investimenti in intelligenza si devono far rendere, soldi-idee. Se si fanno degli investimenti intelligenti si diventa bravissimi a fare una cosa, ma poi non si è capaci di farla rendere, l'anno dopo non si hanno i soldi per fare un'altro investimento, quindi il problema è che il primo investimento deve rendere. Un investimento rende se ha valore potenziale per certi consumatori o se si è capace di inventarsi una tecnologia che fa rendere questo investimento come gli altri non sanno fare e se si è capaci di avere una rete di vendita abbastanza ampia da valorizzare il prodotto estremamente personalizzato derivante da quell'investimento. Cioè se questa idea si riesce a venderla ad un milione di persone che stanno a sentire è chiaro che avrà un valore perché si riesce a replicare a recuperare l'investimento facendolo usare mille volte da un milione di persone. Se la rete è più piccola e i clienti sono pochi, quelli con cui si riesci a scambiarti quattro idee sono pochissimi e invece che mille possibili clienti se ne avranno soltanto cento. Dare valore all'idea, all'intelligenza è tutt'uno con la crescita dell'ampiezza delle reti, cioè se noi non amplifichiamo le nostre reti di vendita

cioè dei potenziali fornitori, dei potenziali clienti e quindi non andiamo a cercarci nel mondo sempre più grande un numero sufficiente di specialisti e di idee con cui scambiare, con cui vendere quello che sappiamo fare, il valore delle nostre idee non sarà pagato, gli investimenti in conoscenza non saranno redditizi e nessuno li farà e non sarà un rimedio dire ce lo devono fare le istituzioni pubbliche perché non lo faranno. Quindi dobbiamo far rendere le conoscenze che sono fatte da investimenti privati delle imprese e dei lavoratori e questi investimenti privati sono tanto più redditizi quanto più grande è la rete con cui si riesce a vendere le proprie idee. Quindi la rete significa ovviamente la capacità di comunicare e di interagire con quanti più possibili potenziali clienti ci sono e quindi significa stabilire questi canali commerciali, questi canali comunicazione, questi canali di proiezione verso l'esterno, queste alleanze con gli altri che stanno nel mondo. Ecco allora cosa vuol dire sviluppo della qualità, significa muoversi decisamente in quella direzione e il territorio può fare molto per questo perché le aziende da sole questi tre passi non li fanno fare specialmente se sono piccole, ovviamente un'azienda multinazionale le fa tutte e tre senza grandi difficoltà, ma se sono piccole hanno bisogno delle loro istituzioni, del loro territorio, delle loro associazioni. Però bisogna sapere qual è l'obiettivo a cui si mira perché, anche qui ripeto una cosa che avevo detto alla conferenza dell'anno scorso e che mi sembra un'immagine giusta per questa giornata, non c'è mai buon vento, vento a favore per un capitano che non sa qual è il suo porto. Se invece si conosce la propria rotta quando viene il vento contrario ci si mette di traverso e si aspetta il vento favorevole per andare avanti. Quindi la prima cosa è sapere dove si vuole andare anche se oggi non si può fare subito, ecco la risposta ai tempi di cui parlava Vergnano, non importa se non si può fare subito, la cosa importante è sapere qual è il vento a favore perché è questa la benzina dello sviluppo.

Giuliano Bianchi

Presidente della Camera di Commercio di Macerata

Sarò brevissimo, volevo solo ringraziare ancora tutti quelli che hanno partecipato, i relatori e chi soprattutto sino ad ora ha avuto la pazienza di ascoltarci. Tranquillizzo il professor Sdogati, continueremo e insisteremo, andremo avanti con questa nostra opera quindi ci sarà, io mi auguro, la terza conferenza per l'economia, ma da qui alla terza conferenza dell'economia ci saranno tante occasione ancora di incontro di lavoro per il bene di questo nostro territorio.